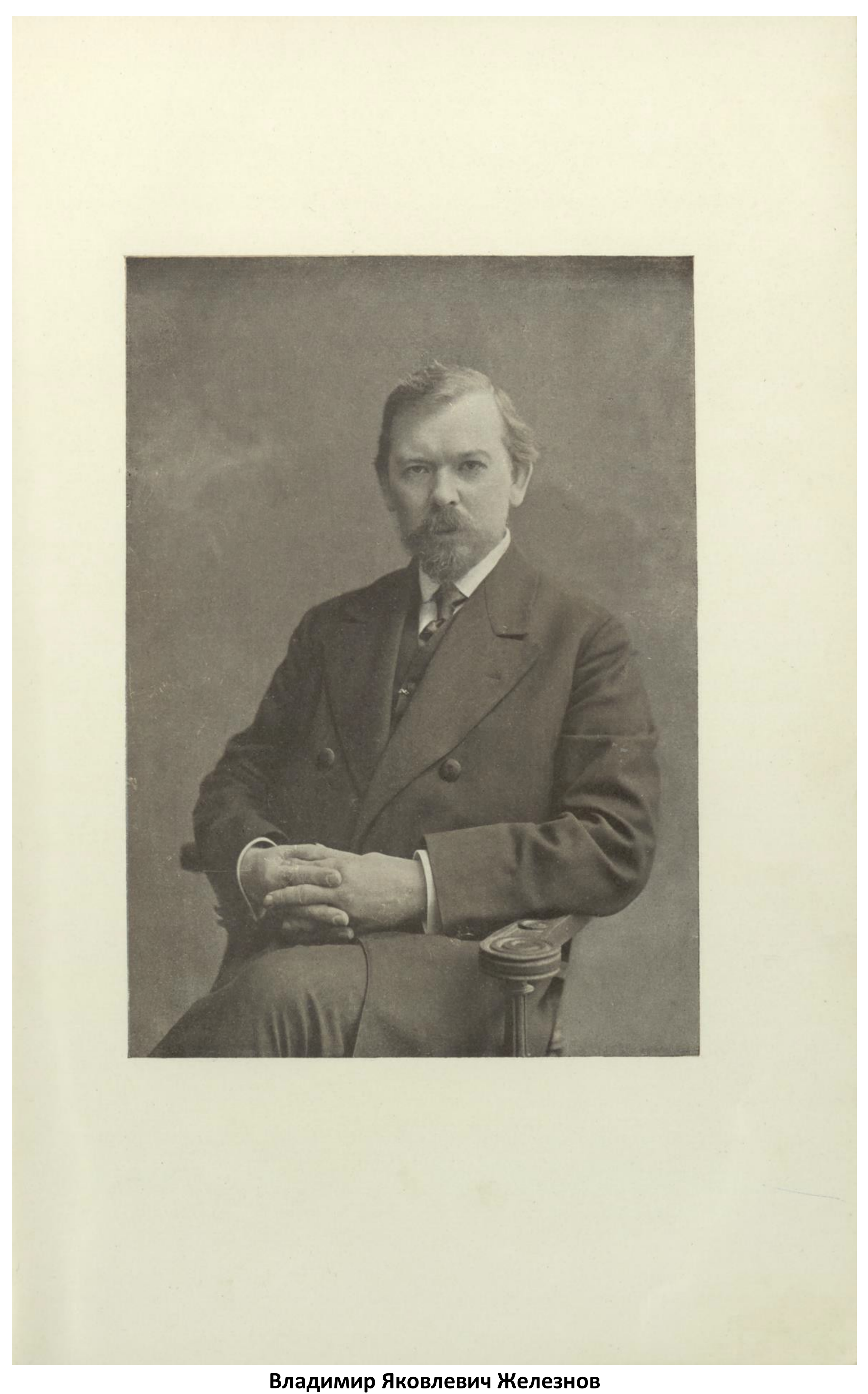
В.Я.Железнов

ОЧЕРКИ
ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

(текст 7-го издания в современной орфографии)

КАЗАНЬ

2020 г.



Владимир Яковлевич Железнов

1869 (село Одоевское, Ветлужского уезда, Костромской губернии) -1933 гг. (г. Москва)

Российский экономист, педагог и общественный деятель, профессор.

Железнов, Владимир Яковлевич, выдающийся экономист, профессор московского сельскохозяйственного института, родился в 1869 году; по окончании киевского университета, был в 1892 году оставлен для подготовления к профессорскому званию, а с 1896 года начал, в качестве приват-доцента, читать лекции по статистике. В 1898-9 гг. Железнов дебютировал рядом публичных лекций по теории экономической науки, легших в основание его труда – «Очерки политической экономии», которые имели необычайный успех и до сих пор пользуются неизменными симпатиями широких кругов стремящихся к самообразованию читателей. По возвращении из заграничной командировки, Железнов приступил к чтению общего курса политической экономии в университете и к печатанию своей магистерской диссертации – «Главные направления в разработке теории заработной платы» (Киев, 1904г.). Лекторский талант, живая любовь к излагаемому предмету, уменье учесть в строго научной форме запросы текущего момента – сразу подняли преподавание политической экономии в Киевском университете на большую высоту, обеспечили Железнову обширную аудиторию, которая, в организованных преподавателем практических занятиях, обнаружила и недюжинную самодеятельность. Этой блестящей педагогической работе суждено было по «независящим обстоятельствам», оборваться: после защиты диссертации в Москве в 1905 году, Железнов, единогласно избранный юридическим факультетом в Киевском Университете, в профессора, был забаллотирован в совете и уехал в Москву. Большую роль в этом деле сыграло то живое участие, которое принимал Железнов в пробуждающемся общественном движении. Преподавательская деятельность Железнова в Москве не ограничилась одним сельскохозяйственным институтом: он известен и Коммерческому институту и Университету Шанявского. Годы реакции заставили Железнова сосредоточиться преимущественно на академической работе; но связи с непосредственной общественной жизнью он не терял: свою энергию и знание он посвятил кооперативному движению. Им (с профессором Анциферовым) был составлен первый проект «Московского Народного Банка», председателем ревизионного комитета которого Железнов и ныне состоит. В последнее время Железнов (вместе с профессором Мануйловым) задумал обширный коллективный труд – «История экономической мысли», за издание которого взялся Московский Научный Институт. – Широкой популярности Железнова способствовали, главным образом, его «Очерки», где он сумел с живым, доступным изложением сочетать строгую научность. Если не все стороны экономической жизни нашли в «Очерках» надлежащее освещение, то они были и остаются лучшим популярным трактатом по одной из самых важных проблем – рабочему вопросу…Что касается содержания его общественно-экономических воззрений, то главные элементы учения Маркса составляют прочный фундамент миросозерцания Железнова, но он живо откликается и на другие течения экономической мысли. Очевидно, Железнов ищет новых путей в науке, которые позволили бы синтезировать все ценные приобретения прошлого и настоящего.

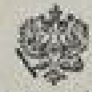
*М.Бернацкий**\\

** Текст статьи «Железнов» и фотопортрет см Энциклопедический словарь бр.Гранат, 7 издание, т. 20*

В. Я. ЖЕЛѢЗНОВЪ.

ОЧЕРКИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМІИ.

7-е изданіе, значительно переработанное и дополненное.



Типографія Т-ва И. Д. Сытина, Пятницкая ул., с. д.
Москва. — 1912.

В.Я.Железнов

ОЧЕРКИ
ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

(текст 7-го издания в современной орфографии)

КАЗАНЬ

2020 г.

Предваряя чтение лекций, структурно составляющих содержание «Очерков», просим читателей обратить внимание на следующие особенности оригинального текста и его электронной версии:

а) текст электронной версии «Очерков» является практически аутентичным воспроизведением в современной орфографии текста их 7-го печатного издания 1912 года; читатель легко может в этом убедиться сравнив электронный текст с оригиналом, ориентируясь при этом на отмеченные знаками **[x]** фрагменты, соответствующие страницам оригинального печатного издания;

б) при подготовки электронной версии составителю не удалось избежать необходимости графического оформления некоторых статистических выкладок автора в виде таблиц, а также более рационального размещения многообразных примечаний в виде общего списка, приводимого в конце каждой лекции. Для перехода в этот список, читателю достаточно «кликнуть» в тексте надстрочный номерной знак примечания;

в) лексикон/словарь оригинала (и соответственно его электронной версии) содержит слова, термины и речевые обороты, непривычные глазу и слуху современного читателя: *удобообозримость, вынуждаться, народо-хозяйственный, «эвклидовский»* и т.д и т.п. Все они зеркально воспроизведены в современной орфографии, их осмысление , на наш взгляд , не требует чрезмерного напряжения и каких-либо специальных примечаний или разъяснений;

г) автор «Очерков», В.Я.Железнов практически владел тремя европейскими языками (немецкий, французский, английский) и, судя по всему, ожидал (по умолчанию) их понимания от аудитории, чем объясняется отсутствие переводов на русский язык, некоторых (немногих) цитируемых фрагментов. Учитывая существенно возросшие возможности современных читателей, составитель, оставил эту особенность оригинального текста «Очерков» без изменений;

д) признавая возможность грамматических и орфографических ошибок, составитель, надеется на доброжелательность читателей и просит направлять соответствующие замечания на адрес: economist1967@gmail.com

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ.

Настоящие «Очерки представляют собой исправленное и значительно дополненное издание литографированного курса публичных лекций, читанных автором в 1898 -1899 академическом году в Киеве. Главные выводы остаются те же, какие были высказаны два года тому назад; не изменен и общий план работы. Прибавлены лишь некоторые фактические подробности и более полно развиты теоретические положения, обстоятельному выяснению которых мешала ограниченность времени, бывшего в распоряжении автора при чтении лекций. Автор заботился о простоте и общедоступности изложения, стараясь, однако, не жертвовать при этом серьезностью мысли.

Берлин, 23/ 10 февраля 1901 г. *В.Ж.*

ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА К СЕДЬМОМУ ИЗДАНИЮ.

В предлагаемом издании «Очерки» значительно переработаны. За десять лет, истекших после подготовки к печати первого издания, многое изменилось. Самым крупным явлением в движении экономической мысли за последние годы был теперь уже вполне отчетливо наметившийся поворот к чисто теоретической работе, целью которой все более и более становится синтез основных положений, установленных классической школой и ее продолжателями и школой предельной полезности.

Цель эта пока далеко не достигнута, но связанное с ней пробуждение интереса к основным проблемам теоретической экономии, успело уже благотворно сказаться на разработке ряда частных вопросов. В настоящем издании «Очерков» автор считал необходимым поэтому остановиться с большей подробностью на выяснении теоретических основ политической экономии, поскольку это было возможно в кратком курсе, назначенном для начинающих. Особенное внимание было уделено при этом разграничению трех главных кругов меновых отношений – свободной конкуренции, частной монополии и установлению цен общественной властью, и указанию связи между центральной проблемой теоретической экономии –ценности и цены – с другими вопросами – распределения, денежного и кредитного обращения и т.д.

Помимо этой главной задачи, автор воспользовался представившейся ему возможностью более обстоятельной переработки «Очерков» и для дополнения некоторых отделов, изложенных в предыдущих изданиях слишком кратко. Особенно расширена лекция о деньгах и кредите, но многое прибавлено, а отчасти подробнее развито и в других лекциях.

План книги подвергся незначительным изменениям. Вопрос об естественных условиях экономической деятельности выделен из учения о производстве и вместе с вопросом о социальной среде хозяйства составил содержание особой лекции «Естественная и социальная среда человеческого хозяйства». Лекция о капитале и формах хозяйственных предприятий разделена на две лекции. Вопрос о промышленных кризисах перенесен из лекции о торговле в конец книги (как было в первоначальном литографированном издании). Отдельные ранее лекции о рабочих союзах и формах коллективного договора слиты в одну и помещены после лекции о рабочем законодательстве.

. *В.Ж.*

Кисловодск, 18 августа 1911 г

СОДЕРЖАНИЕ

Лекция семнадцатая.

УЧЕНИЕ О ПОТРЕБЛЕНИИ.

Потребление. - Его примитивные формы. - Влияние общественного строя на потребление. - Субъекты производства и субъекты потребления. - Размеры потребления различных общественных классов. - Исследования рабочих бюджетов. - Законы Энгеля и Швабе. - Питание рабочих классов. - Жилищный вопрос. - Особенности жилищного вопроса в Англии. - Меры борьбы с дурными жилищами. - Жилищная нужда в Германии. - Жилища русских рабочих. - Попытки потребительских обществ улучшить потребление рабочих масс (борьба с фальсификацией продуктов и лучшие способы их закупки). - Разрыв связи между производством и потреблением при капиталистическом строе. - Промышленные кризисы. - Заключение. …621 – 648.

ВВЕДЕНИЕ

Лекция первая

Понятие политической экономии. – Человеческие потребности и хозяйственные блага. - Хозяйственная деятельность. – Техника и экономика. – Ценность хозяйственных благ. – Индивидуальная экономика и политическая экономия. – Ступени хозяйственного развития человеческих обществ. – Схема Бюхера. - Ступень замкнутого домашнего хозяйства. - Городское ремесленное хозяйство. -Переход к современному капиталистическому хозяйству. -Система развитого капитализма.

Приступая к изложению публичного курса, я считаю необходимым прежде всего остановить ваше внимание на вопросе о предмете, подлежащем исследованию политической экономии. Ведь научная работа, выясняющая разнообразные явления мировой жизни, должна быть для успеха дела строго распределена между отдельными отраслями знания, из которых каждая может быть полным хозяином лишь в ограниченной сфере, лишь в точно отмежеванных ей пределах исследования. Каковы же пределы, которые по праву могут быть отведены политической экономии?

Существенной чертой человеческой жизни и деятельности является зависимость от материального мира. Что бы человек не предпринимал, за какое бы дело ни брался, он всегда встретится с вопросом **[2]** о материальных средствах, необходимых ему для осуществления поставленных целей. Представим себе людей, оторвавшихся от старых, насиженных дедовских гнезд и желающих устроить себе жизнь по-новому в местах, еще не тронутых человеком, например, эмигрантов, переселяющихся в какую-нибудь новую колонию. Прослеживая первые шаги их деятельности в новой обстановке, мы увидим, что при всех целях, какие они будут себе ставить, они всегда натолкнутся на вопрос о материальных средствах для осуществления этих целей. Чтобы удовлетворить своим первым и необходимейшим потребностям в пище, жилище и одежде, они займутся возделыванием почвы, рубкой леса сооружением построек, разведением скота, прядением льна и шерсти, тканьем и т.д. Но и для удовлетворения дальнейших, более высоких потребностей – образовательных, религиозных, эстетических, - им также придется затратить известное (и часто весьма значительное) количество усилий для создания тех материальных средств, при помощи которых только и могут быть удовлетворены эти высшие потребности. Понадобится выстроить церковь, школу, затратить известное количество труда, чтобы получить средства на содержание священника и учителя, все время которых будет занято возлагаемыми на них культурными задачами, и т.д. Также

происходит и в окружающей нас повседневной действительности: создание университета, постройка храма, постановка памятника великому человеку требуют не только зрелой мысли, художественного творчества, религиозного порыва, но и известного **[3]** количества материальных средств. Всегда и всюду, как бы возвышенны ни были потребности и цели человека, какими бы далекими от материальной обстановки жизни они ни казались, для них необходимы в последнем счете и материальные средства. Но материальные средства, с точки зрения удовлетворения потребностей человека, имеют далеко не одинаковое значение. В его глазах весь этот пестрый и многообразный мир вещей делится на две крупные категории: одна часть дана ему природой в таком количестве и такой форме, что пользование ими оказывается для него доступным всюду, во всякое время и в мере его потребностей и потому не требует с его стороны никаких усилий и пожертвований: таковы воздух, солнечный свет, вода и т.д. Это - свободные или даровые блага. Как ни важны, как ни необходимы они вообще для человеческой жизни, пока пользование ими находится в указанных условиях, т.е. остается свободным и даровым, они не входят для человека в круг, очерчиваемый его интересами, заботами и расчетами. Напротив, другая часть материальных благ, также необходимая для удовлетворения человеческих потребностей, имеется или вообще в очень ограниченном количестве (разного рода «редкости»), или может допускать завладение ими, или, наконец, хотя и может быть получена в достаточном количестве для удовлетворения человеческих потребностей, но только при условии затраты некоторых усилий, направленных на **добывание** их, т.е. извлечение из мира природы и **приспособление** к данным потребностям. Эта вторая часть материальных средств, **[4]** т.-е. тех, которые или вообще редки, или доступ к которым ограничен, или добывание которых сопряжено с известными усилиями или пожертвованиями и образует то, что называют, в отличие от первых, **хозяйственными благами**. Они одни интересуют и практического хозяйственного деятеля и экономиста-теоретика. Ведь утрата хотя бы незначительной конкретной доли этих благ составляет уже **потерю**, чувствуется как **ущерб**, возмещение которого требует новых усилий, новых затрат, новых пожертвований. В глазах хозяйственного субъекта они приобретают поэтому особое *значение*, он живо чувствует, что от них зависит его хозяйственное **благосостояние**, что они для него ценны. Это признание за хозяйственными благами особого значения, признание **ценности** влечет за собой, как необходимое следствие, и особое отношение к ним хозяйствующего субъекта. Он вынужден обращаться с ними **бережно**, или, как говорят обыкновенно, **экономно**, т.е. они становятся объектом определенных психологических стремлений и определенной деятельности.

Деятельность эта необходимо должна быть целесообразной, основываться на известном расчете, иначе говоря, быть **хозяйственной** деятельностью.

Но целесообразность хозяйственной деятельности – двоякого рода: с одной стороны, это целесообразность **т е х н и ч е с к а я**, заключающаяся в возможно более совершенных и рациональных приемах, имеющих целью извлечение из мира окружающей человека природы необходимых ему предметов и **[5]** приспособление их к его потребностям. Эта сторона человеческого хозяйства - преобразование предметов природы наиболее совершенными способами физического воздействия одних сил на другие – часто прежде всего обращает на себя внимание наблюдателя. Вы видите как земледелец разрыхляет землю, сеет зерно, собирает жатву; портной режет сукно, сшивает его, разглаживает; рабочий на фабрике регулирует ход машины, изготовляющей пряжу или ткань; во всех этих случаях вы наблюдаете развитие определенных технических процессов, применение которых открывает людям возможность фактически осуществлять свою власть над природой. Но эта техническая сторона дела, которая сама по себе представляется чрезвычайно сложной и изучается разнообразными техническими науками, даже целыми системами таких наук, не составляет предмета непосредственного изучения и непосредственного интереса для экономиста. Наряду с техническими расчетами физических сил и элементов, в хозяйственной деятельности необходимо выступает и расчет **человеческих сил, человеческой выгоды**, выражаемый в наиболее общей форме в виде **соразмерения затраты и получки**, **пожертвования и удовлетворения**. Иначе говоря, хозяйственную деятельность проникает собою **«экономический принцип»**, «**принцип хозяйственности**», согласно которому хозяйствующий субъект стремится получить с наименьшими усилиями, затратами и пожертвованиями возможно большие результаты, т.е. возможно большее удовлетворение потребностей. **[6]**

Чувства бережности и расчета, с которыми человек обращается с хозяйственными благами, в известной степени напоминают собой его чувства более высокого порядка, проявляющиеся в его отношениях к близким людям, моральным благам и т.п. Но они имеют и своеобразную черту, специфически свойственную им и вытекающую из особой природы хозяйственных ценностей, - черту, резко отграничивающую их от чувств высшего порядка. Утрата хозяйственных благ не представляет для человека по существу невознаградимой потери. Он знает, что одно хозяйственное благо может быть заменено другим хозяйственным благом равной ценности, эквивалентом. В отличие от ценностей высшего порядка (любовь, дружба, великое произведение искусства) ценность хозяйственного блага не обладает свойствами индивидуальности, бесконечности, незаменимости; ценности

хозяйственных благ самого различного рода легко могут быть сравнимы друг с другом и измеримы путем приравнивания к какому-нибудь третьему хозяйственному благу, принятому за меру. Поэтому уже на довольно ранних ступенях развития экономических отношений появляется и всеобщее мерило ценностей хозяйственных благ – деньги. Отсюда политическая экономия, в отличие от наук, имеющих дело с индивидуальными, несравнимыми, бесконечными ценностями (богословие, этика и т.п.), имеет своим объектом измеримые величины и может оперировать мерой и счетом, т.е. до известной степени приблизиться к наукам, изучающим явления внешней природы. Пределами, в которые заключены хозяйственные блага, представляются, **[7]** таким образом, с одной стороны, блага даровые, свободные дары природы; приближаясь к этому пределу, хозяйственные блага все более и более уменьшаются в ценности, пока не утрачивают её вполне; с другой стороны – высшие культурные блага, приближаясь к которым, хозяйственные блага все растут в ценности, пока ценность их не достигнет бесконечных размеров, станет индивидуальной и ни с чем не сравнимой. Между бесконечным равнодушием к изобилию свободных даров природы и бесконечной любовью к благам высшего порядка и движется этот ограниченный, конечный, «эвклидовский» мир хозяйственных благ.

И все-таки, зная, что политическая экономия имеет дело с хозяйственными благами и особенным отношением людей к этим благам, мы далеко ещё не определили ее содержания. Конечно, логически можно представить себе хозяйственную деятельность изолированного субъекта, Робинзона, по отношению к которому имели бы силу все отмеченные выше моменты. Но наука, изучающая хозяйство Робинзона, не была бы политической экономией. Нельзя назвать политической экономией и науку, которая поставила бы своей задачей изучение единичного хозяйства и в исторически-действительной хозяйственной жизни. Это была бы лишь **индивидуальная экономика**. И какими бы важными для политической экономии мы ни считали индивидуально-экономические исследования, они всегда останутся для неё лишь вспомогательными средствами, предварительною ступенью. Политическая экономия есть наука **общественная**; она изучает не хозяйство отдельного человека или **[8]** отдельных лиц, взятых изолированно, вне всякой связи друг с другом, а те **общественные** отношения, которые возникают между людьми при их хозяйственной деятельности, т.е. при удовлетворении их потребностей материальными средствами. В этих отношениях политическая экономия находит свой особый, исключительно ей принадлежащий предмет исследования, - область, в которой она является единственным и полным хозяином, и куда она приносит, как необходимый и ценный материал для ее

особой работы, данные и выводы, в изобилии даваемые ей смежными, вспомогательными областями знания, от естествоведения и технологии до психологии, социологии и этики. И эта особая область, которую отмежевывает себе политическая экономия, представляется все еще весьма обширной, полной многообразных явлений, часто незаметных на первый взгляд, но поражающих своей значительностью при более глубоком рассмотрении. Представьте себе такой случай.

Вы уезжаете на лето в деревню. Гуляя по обширным полям, окружающим вашу деревню, вы замечаете на знакомом фоне сельского пейзажа фигуру крестьянина, медленно проводящего сохой борозду. В этой фигуре все так гармонирует с общим сереньким тоном русской деревенской природы, что вы, пожалуй, прошли бы мимо, не остановив внимания на этой отдельной части общей картины. Но вас интересуют экономические вопросы, вы подходите к крестьянину и заводите с ним разговор. Вы узнаете прежде всего, что он тогда-то начал обработку поля, что он предполагает ее кончить в такое-то время, что в такой-то срок **[9]** нужно будет посеять такое-то количество зерна, которое к осени даст ему столько-то пудов нового хлеба. Далее он расскажет вам о способах своей работы, объяснит составные части употребляемых им орудий, укажет их назначение и т.д. Но, собрав самые подробные сведения по всем этим вопросам, вы узнаете еще очень мало о действительных хозяйственных условиях существования нашего крестьянина. Для этой цели вы должны будете продолжить ваши расспросы и те ответы, которые вы на них получите, быть может, покажутся вам более поразительными, более наводящими на размышление, чем предыдущие. Вы узнаете, например, что крестьянин обрабатывает не свою землю, а соседнего помещика. Здесь перед вами раскрывается уже социальное отношение. Вы увидите, что урожай, допустим в 40 пудов с данного участка, должен быть поделен между крестьянином и помещиком поровну. Иначе говоря, борьба с природой дала нашему крестьянину результат в виде 40 пудов хлеба, а социальные отношения оставляют ему из них только 20. Далее вы узнаете, что в истекшем хозяйственном году крестьянин проел весь свой хлеб, и ему пришлось занять для посева 10 пудов семян, за что кредитор требует после сбора жатвы дать ему лишний пуд семян; наконец обнаружится, что, как член обширного государственного союза, крестьянин вынужден будет отдать известную долю из собранного им хлеба в виде налогов и вообще всякого рода обязательных сборов, идущих на покрытие расходов государства, земства и сельского общества. **[10]**

Только узнав все эти условия, вы будете в состоянии отдать себе правильный отчет о действительном положении крестьянина.

Итак, политическая экономия имеет предметом своего исследования общественные отношения людей, возникающие на почве их хозяйственной деятельности, т.е. усилий, направленных на удовлетворение разного рода потребностей материальными средствами.

Чтобы лучше ориентироваться в основном характере социальных отношений, возникающих в хозяйственной деятельности человеческих обществ, нам необходимо наблюдать их не у одного какого-нибудь народа и не в одну какую-либо эпоху, а охватить все относящиеся сюда явления в процессе их исторического движения; иначе говоря, нам необходимо уяснить себе эти отношения, как нечто изменчивое, формирующееся, проходящее определенные фазы развития. Уловить простейшие, наиболее типические черты главных форм хозяйственных отношений среди бесконечного разнообразия исторической жизни – задача чрезвычайно трудная. Но так как преобразование существенных сторон хозяйственного строя совершалось всюду весьма медленно, нарастая веками, иногда тысячелетиями, то создается возможность уложить все это многообразие в довольно простую и несложную схему. Подобных схем в экономической литературе было предложено довольно много; наиболее удачной из них, по простоте и ясности очертаний и по глубине захвата сущности хозяйственных процессов представляется нам известная схема Бюхера (1). **[11]**

Точка зрения, с которой, по мнению **Бюхера**, лучше всего можно выделить основные типы хозяйственной организации, дается самой сущностью процесса экономической деятельности. Приглядываясь к этому процессу, мы найдем, что он совершается между двумя крайними полюсами – производством и потреблением. Люди **создают** материальные средства и с помощью их **удовлетворяют** свои потребности, **потребляя** эти средства, - такова сущность человеческого хозяйства. Очевидно, что между указанными конечными моментами должно лежать известное расстояние. Этим расстоянием, т.-е. характером связи, устанавливающейся в данном обществе между производством и потреблением, и объясняются, по мнению **Бюхера**, существенные различия в строе человеческого хозяйства в различные периоды его исторического развития.

Основываясь на указанном принципе, **Бюхер** предлагает классификацию общественного хозяйства по трем существенным формам, сменявшим друг друга в историческом процессе: 1) **ступень замкнутого домашнего хозяйства** (хозяйство без обмена), на которой блага потребляются в том же самом хозяйстве, в котором они произведены; 2) **ступень городского хозяйства** (непосредственный обмен), на которой блага переходят непосредственно из производящего хозяйства в потребляющее; 3) **ступень народного хозяйства** (товарный обмен), на которой блага

обыкновенно проходят через целый ряд хозяйств, прежде чем поступят к потреблению. **[12]**

Указанная схема представляет наибольшие удобства еще и потому, что в ней укладываются и различия во взаимных отношениях между лицами, участвующими в хозяйственной деятельности.

Ступень замкнутого домашнего хозяйства характеризуется системой **рабства и крепостничества**; ступень городского хозяйства – системой свободной экономической деятельности **мелких самостоятельных ремесленников**; ступень народного хозяйства – системой крупного производства, основанной на сосредоточении средств производства в руках крупных **капиталистов** и на свободном юридически труде **наемных рабочих**.

Если оставить в стороне наиболее ранние и наименее известные формы человеческого существования, то можно начать обозрение последовательного развития хозяйственной деятельности с образования замкнутого домашнего хозяйства большой патриархальной (или матриархальной) семьи. Такая форма экономических отношений существовала, как господствующий тип, в течение весьма долгого времени и до сих пор не окончательно еще вытеснена новейшим хозяйственным развитием даже из жизни европейских народов.

Первобытная семейная группа, основанная вначале на господстве и руководительстве матери (матриархат), затем – отца (патриархальная семья), составляла основную хозяйственную единицу и вместе с тем вообще отграничивала собой круг хозяйственных отношений.

Экономическая деятельность того времени почти целиком сосредоточивалась в пределах такой **[13]** замкнутой группы. Между производством и потреблением продуктов не было никаких промежуточных ступеней: семья сама производила все необходимое для ее членов и все потребляла. Производительное и потребительное (домашнее) хозяйства при таком порядке совершенно не отделяются друг от друга, образуя неразрывную цепь объединенных процессов. Обмен между отдельными хозяйствами вначале совсем неизвестен, но и впоследствии, когда он мало-помалу начинает возникать, он имеет лишь случайный характер, почти не затрогивая главных оснований хозяйственной деятельности самостоятельных семей. Обмениваются излишками – и то чрезвычайно редко - с трудом определяют сравнительную ценность обмениваемых предметов, потому что самого мерила ценности, в его наиболее точной форме – металлической монеты – еще не существует. Меновая сделка представляется каким-то крайне сложным и опасным делом, приступая к которому надо непременно предполагать возможность обмана со стороны других лиц, вступающих в

сделку. Поэтому совершение акта обмена ставится под особую защиту закона, требующего присутствия свидетелей, произнесения торжественных символических формул и т.д. Естественно, что при выполнении главных хозяйственных задач того времени целиком силами замкнутой семьи, процесс разделения труда устанавливается не между отдельными семьями, а в их пределах, среди их членов. Сообразно различиям возраста, пола, индивидуальной силы и способностей, отдельные члены данной семейной **[14]** группы выполняли разнообразные работы; одни изготовляли орудия, другие пускали их в дело, третьи ухаживали за скотом, четвертые заботились об организации домашнего потребления и хозяйства.

Конечно, говоря о «семье», мы имеем перед собой в данном случае общественную группу, несравненно более крупную и сложную, чем семья в современных нам культурных обществах. Патриархальный семейный союз включал в себя такие элементы, которые в настоящее время совершенно обособлены. Например, из описания дворца Приама Гомером мы видим, что залу царя окружали 50 комнат, где жили его сыновья с женами и детьми. И теперь еще в Китае и Индии семьи, живущие в одном дворе, насчитывают очень часто по 16-40 человек, славянская «задруга» - 20-25 членов, и до сих пор сохраняющий еще свою изолированность альпийский крестьянский двор часто включает 12-18 лиц[(2)]**.** Но помимо более широкого круга лиц, соединенных родственными или, лучше сказать, родовыми узами, патриархальная семья содержала в себе и чуждые по крови элементы, прикованные к ней принудительным подчинением, именно, рабов. В этом последнем условии и заключается основная причина продолжительности исторического существования строя замкнутого домашнего хозяйства. Благодаря институту рабства, ослабление родовых связей и постепенное разложение крупных **[15]** патриархальных семей на мелкие группы не повлекло за собой коренных перемен в характере экономической деятельности.

Вне пользования трудом рабов для более широкого выполнения хозяйственных задач открывался единственный путь: свободная кооперация отдельных семей. Мы имеем немало свидетельств о фактическом применении этого способа в случаях обширной охоты, рыбной ловли, расчистки диких лесных мест, постройки больших судов и т.п.[(3)], но главным руслом, по которому потекла экономическая жизнь всех известных нам древних культурных обществ, было все-таки рабство. Мы не будем останавливаться здесь на причинах, вызвавших это явление и способствовавших его дальнейшему развитию; отметим лишь, что на почве рабства явилась возможность расширения сферы хозяйственной

деятельности, оставаясь при прежнем строе замкнутого домашнего хозяйства.

Насколько институт рабства способствовал расширению хозяйственной деятельности отдельных семей, показывает хотя бы история древнего Рима.

В настоящее время только с большим усилием воображения мы можем представить себе всю сложность хозяйственной деятельности, развивавшейся внутри богатого рабовладельческого дома. Указывают, что существовало около полутораста названий **[16]** для разнообразных функций, выполнявшихся рабами в богатых римских домах. Право собственности и беспредельного распоряжения трудом массы несвободных людей создавало гигантский механизм римского рабовладельческого домохозяйства, на фоне которого фигура римского богача выступала в грандиозных очертаниях, совершенно не соответствовавших его личным силам. Опираясь на целый штат прекрасно дисциплинированных и обученных рабов, господин владел огромным могуществом, о размерах которого мы можем судить по следующей мастерской характеристике известного нам уже ученого **Бюхера**: «Прежде всего перед нами выступает familia rustica, служившая производительным целям: в каждом имении есть управляющий и его помощник со штабом надсмотрщиков и мастеров, в распоряжении которых находится большое число рабочих на полях, виноградниках, пастухов и скотников, челяди в кухне и доме, прядильщиц, ткачей и ткачих, валяльщиков, портных, плотников, столяров, рабочих производивших металлические изделия и рабочих занятых сельскохозяйственными промыслами. Familia urbana делится на персонал управляющий и персонал для услуг господину и госпоже как в доме, так и вне его. Эдесь прежде всего отметим заведующего имуществом с кассиром, бухгалтерами, управляющими домами, сдаваемыми внаем, закупщиками и т.п. Особый персонал несвободных чиновников и рабочих имеется на тот случай, если господин берет в аренду государственную землю или снаряжает корабли. Внутри дома **[17]** служат: домоправитель, привратники, сторожа для комнат и сторожа для зал, хранители мебели, хранители серебра, гардеробщики; хозяйские припасы находятся в ведении домашнего гофмейстера, ключника, смотрителя за кладовой; в кухне теснится большая толпа поваров, истопников, пекарей хлеба, пирогов, паштетов; за столом прислуживают особые слуги: обязанность одних накрывать на стол, других – накладывать кушанье, третьих – пробовать, четвертых – наливать вино; за едой гостей увеселяет толпа красивых мальчиков, танцовщиц, карликов и шутов. Для личных услуг к господину приставлены: церемониймейстер, на обязанности которого лежит вводить гостей, различные камердинеры, купальщики, слуги для втирания мазей, слуги, обтирающие господ, домашние хирурги, врачи

чуть ли не для каждой части тела, брадобреи, чтецы, домашние секретари и т.п. Для домашнего же обихода держат ученого или философа, архитектора, живописца, скульптора, музыкальную капеллу; в библиотеке занимаются переписчики, гладильщики пергамента, переплетчики; их труд под руководством библиотекаря составляет собственное домашнее производство книг. Когда господин появляется где-либо в публичном месте, перед ним шествует толпа рабов (anteambulones), другая толпа следует за ним (pedisequi); nomenclator называет ему имена встречных, которых надлежит приветствовать; собственные distributores и tesserarii распределяют в народе подачки и дают избирательный пароль… Эта система избирательного давления восполняется устройством зрелищ, **[18]** состязаний колесниц, борьбы зверей, игр гладиаторов; для этих зрелищ заготовляется особая группа рабов. «Человеческие силы, - заканчивает **Бюхер**, - растрачивались с невероятной расточительностью; в конце концов, при помощи этого тысячерукого организма замкнутого домашнего хозяйства, поддерживаемого грандиозной системой дисциплины и воспитания, личная сила рабовладельца удесятерялась, и это обстоятельство помогало кучке аристократов господствовать над полумиром».

Конечно, не следует думать будто системой замкнутого домашнего хозяйства исчерпывались тогда все хозяйственные отношения. Не только Греция и Рим, но и государства древнего Востока знали уже многие хозяйственные явления, далеко выходящие за пределы охарактеризованной нами экономической организации. Торговля и в то время совершалась уже в весьма широких размерах, а с ней все более и более вторгалась в жизнь система денежного хозяйства. Появлялись зачатки торгово-промышленного кредита; коммерческие сделки, с увеличением торгового обмена, приобретали все более свободный характер. Юридические нормы, касающиеся хозяйственного оборота, успели настолько очиститься от прежних стеснительных ограничений, что новейшие европейские юристы могли принять их за образец для регулирования меновых отношений современного нам экономического строя.

Тем не менее эта сторона хозяйственной жизни древних не развилась настолько, чтобы устранить преобладающие черты старого хозяйственного порядка, а после крушения римской государственности **[19]** новые народы, пришедшие на смену античным, долго еще оставались также на стадии замкнутого домашнего хозяйства [(4)].

Указанные черты хозяйственной организации наблюдаются и в средневековом общественном строе, основанном на крепостном труде. Барский двор, к которому тяготеют крепостные деревни, представляется характерным типом средневекового деревенского хозяйства. Здесь также все

производится и потребляется в границах господства властелина, и вся экономическая деятельность группы **[20]** лиц, объединенных узами крепостных отношений к данному владельцу, тяготеет к единому центру, управляется единой руководящей волей. Обмен здесь также представляет второстепенное явление, и самые оброки, выполняемые крепостными, имеют форму натуральных продуктов (хлеба, шерсти, скота, меду, вина, лесного материала, ремесленных изделий – сукна, полотна, башмаков, ножей, бочек и т.п.). Такие экономические порядки наблюдались и в нашем отечестве в эпоху крепостного права. Господство натурального хозяйства, сосредоточенного вокруг барского дома, отражалось и во многих сторонах жизни, представляющих на первый взгляд лишь проявление общих психологических черт человеческой природы. Так знаменитое русское гостеприимство и хлебосольство представляет естественный продукт крепостнического хозяйственного строя, когда в руках одного человека сосредоточивается масса запасов, по преимуществу, в натуральной форме, которые трудно обратить в деньги и которые лучше всего потребить в кругу приятелей и прихлебальщиков. Самая скупость и расчетливость того времени принимала нелепую форму плюшкинской скаредности, в силу которой помещик гноил огромное количество натуральных запасов в своих кладовых, не обогащаясь сам и не облегчая труда своим крепостным.

Итак, существенными чертами крепостного деревенского хозяйства было также непосредственное отношение между производством и потреблением, потребление главной массы продуктов в пределах производящей группы. Но замкнутым хозяйством **[21]** барщинного двора далеко не исчерпывалась средневековая экономическая жизнь. И в средние века параллельно существовали и развивались и другие хозяйственные процессы. Была довольно широко распространена торговля такими продуктами, которые нужно было привозить издалека, как, например, меха, редкие ткани, вино, пряности, оружие, разного рода металлические изделия. Но эти предметы были рассчитаны по преимуществу на спрос немногих состоятельных людей, и потому торговля ими не могла существенно затронуть основы средневековых хозяйственных отношений. Другое значение имело обособившееся от деревни и феодальной власти помещика **городское ремесленное хозяйство**. Это последнее определилось в средние века настолько рельефными чертами, заняло столь важное место в средневековой хозяйственной жизни, что его можно по справедливости рассматривать как новый, более развитой, по сравнению с замкнутым домашним хозяйством, тип хозяйственной организации. Конечно, существование свободных самостоятельных ремесленников можно отметить и в более ранние эпохи человеческой истории, но городская жизнь

средневековья представляет настолько характерные черты, что на ней мы всего лучше можем выяснить сущность этого нового экономического порядка.

Хозяйство города, слагающегося из свободных ремесленников, основывается на *дальнейшем расширении круга экономических отношений*; производительное и потребительное хозяйства здесь отделяются друг от друга путем установления прямого обмена между производителем и потребителем. **[22]** Ремесленник производит продукт, в котором сам он не нуждается (или нуждается в незначительной части общей массы производимых им предметов), но он не выносит своего продукта на рынок широкого и неизвестного ему круга покупателей, а изготовляет его, главным образом, на заказ. Отношения между производителем и потребителем имеют вполне непосредственный характер; не требуется ни торговца, ни биржи, ни сложных средств транспорта. Район, в пределах которого находились покупатели городских произведений, захватывал незначительное пространство вокруг рыночного центра, в несколько деревень, из которых в течение одного дня можно было добраться до города и вернуться обратно. Тем не менее, сравнительно с выше охарактеризованной формой замкнутого хозяйства, городское ремесленное хозяйство имело **более широкий круг отношений**; в нем сталкивались два обособившихся строя жизни – городской и деревенский, соединенные общими узами разделения труда и обмена продуктов.

Городские ремесленники, огражденные от феодального владельца дарованной им привилегией, от конкуренции в производстве и сбыте изготовляемых ими продуктов монопольной цеховой организацией, владели своеобразной экономической силой, обеспечивавшей им некоторое время устойчивое и цветущее состояние. И, как всегда бывает, устойчивость жизненного строя создавала в цеховом кругу известные житейские добродетели. Отношения в средневековом ремесле имели ярко выраженный патриархальный характер, близкий по **[23]** духу к интимному укладу семьи. Цехи заботились о том, чтобы продукты, изготовляемые их членами, были доброкачественны, и чтобы при сбыте их не было обмана. Изделия, произведенные с нарушением цеховых правил, считались «фальшивыми», как фальшивая монета, и лица, изготовившие их, несли определенное наказание. Этим поддерживалось чувство моральной ответственности перед покупателем, естественно возникавшее в силу непосредственной и постоянной связи городского ремесленника с его заказчиком. Мастер должен был поставлять «справедливую» работу. Этический элемент проявлялся и в отношениях самих мастеров друг к другу (корпоративный дух, находивший себе выражение в общих собраниях, празднествах, помощи в трудных

обстоятельствах) и к подчиненным им лицам – подмастерьям и ученикам. Первоначально эти последние входили как бы в состав семьи мастера, относились к нему не как к представителю иного общественного класса, а только как к более старшему и опытному товарищу. И ученик, и подмастерье сами становились через известное количество лет самостоятельными мастерами. Как справедливо замечает Зомбарт, учреждение ученичества было повсюду стереотипным явлением, вытекавшим из природы ремесла. Ремесло без ученика нельзя представить себе как нечто целое; ученик служит как бы связующим звеном между отдельными поколениями, он обеспечивает ремеслу историческую непрерывность, обеспечивает его от вымирания. Положение подмастерья не так тесно связано с сущностью **[24]** ремесла, но в период расцвета цеховой жизни, в период типической формы средневековой ремесленной организации и подмастерье является не более как временным помощником мастера, входит в его семью и пользуется там вниманием и правами как, бывший ученик и будущий мастер(5).

Такой строй отношений существовал, однако, недолго. Постепенное расширение круга рыночных оборотов стало создавать бреши в некогда столь прочной твердыне цеховой организации. С одной стороны, под влиянием новых условий, самые цеховые порядки стали разлагаться и приходить в упадок, с другой, наряду с этой старой, традиционной формой промышленности, стали возникать новые, мало-по малу вытеснявшие цеховых мастеров из их позиций. Прежде всего, когда развитие денежного хозяйства и расширение круга рыночного обмена создало почву для образования более крупных предприятий, мастера-хозяева стали стремиться поставить себя в более благоприятные условия сравнительно с младшими членами цехов. Обязательные взносы как при поступлении в ученики, так и для получения звания мастера, увеличиваются до громадных размеров. Количество подмастерьев, работающих у одного мастера расширяется и, и вместе с тем их шансы сделаться в свое время мастером все более и более падают. Между мастерами-хозяевами и их подмастерьями образуется глубокая разница в общественном **[25]** положении и перспективах на будущее, и тем самым отношения их из мирно-патриархальных переходят в открытую вражду. Растут недовольство и ропот против хозяев, переходящие временами в коллективные «восстания», напоминающие собой стачки рабочих в современной индустрии. В XVI и в особенности в XVII и XVIII вв. былые счастливые времена цеховой жизни исчезают безвозвратно, и вместе с тем укрепляются и растут новые промышленные формы, обнаруживающие в себе все более и более явственные признаки нового хозяйственного строя, не закончившего еще цикла своего развития и по настоящее время, именно **народного** или **капиталистического** хозяйства.

Новая система хозяйственной организации, подобно предыдущей появляется не в связи с преобразованием *техники* производства, не с машиной и паровым двигателем, а *в силу дальнейшего расширения круга хозяйственных отношений* и прежде всего в связи с усложнением и развитием менового оборота. Стремления хозяйственных сил этого переходного времени выбиться из тесного круга устаревшей хозяйственной организации находят себе могущественную поддержку в государственной власти крупных монархий.

Уже с половины XVI столетия в Англии пускает крепкие корни капиталистическая домашняя промышленность. Производство сукна начинает гнездиться вне городов, с их цеховыми монополиями, - в сельских округах, под покровительством центральной государственной власти. Техническая сторона дела при этом вначале не изменяется. **[26]** Все идет как будто по-старому: мастер работает в собственном помещении с учениками и подмастерьями, применяя прежние технические приемы. Но его экономическое положение радикально изменилось. Между ним и потребителем его изделий продвинулась новая фигура, незнакомая патриархальному ремесленному строю, - фигура капиталиста-предпринимателя. Этот предприниматель (clothier) сначала занимается скупкой готовых изделий, затем снабжает мастеров сырыми материалами и постепенно становится центральным действующим лицом новой формы промышленности. Он покупает шерсть, отдает её спрясть, соткать из пряжи сукно, свалять его и выкрасить и продает готовый товар сукноторговцу (draper)[(6)]**.** Организующей и объединяющей силой, с которой он подходит к зависимым от него мастерам, является **капитал**, сосредоточенный в его руках. В значительной мере это - капитал **торговый**, и по его происхождению и по применению к домашней промышленности, развитие которой тесно связано именно с расширением торговых оборотов. Торговля приобретает в это время растущее значение в экономической жизни европейских наций и пользуется заботливым и энергическим покровительством государственной власти.

Внутренняя торговля получает могущественный толчок устранением таможенных застав, усовершенствованием норм торгового права, развитием денежной системы и банкового дела, улучшением **[27]** сухопутных и водных путей сообщения, развитием крупного ярмарочного торга (ярмарки в Париже, Бокере, Лионе, Дижоне во Франции, Франкфуртская и Лейпцигская ярмарки в Германии). Внешняя торговля развивается путем создания крупных привилегированных компаний, а ввоз и вывоз товаров регулируются правительством с целями обеспечить дешевое сырье внутреннему производству и облегчить вывоз готовых изделий за границу.

Рядом с домашней капиталистической промышленностью и отчасти уже вытесняя ее, нарождается новая форма капиталистического предприятия – централизованная мануфактура. Мануфактура насаждается правительством путем приглашения искусных иностранных предпринимателей, мастеров и даже простых рабочих и поощрением централизации производства у местных промышленных деятелей. Отчасти она удовлетворяет нуждам двора и знати (ковровые, шелковые, зеркальные, кружевные мануфактуры), отчасти рассчитывается на более широкий круг покупателей (суконные, полотняные мануфактуры, мыловаренные, железоделательные заводы).

Все эти мероприятия правительства, игравшие столь крупную роль при переходе от замкнутой системы домашнего хозяйства и ремесленно-цеховой организации к крупному капиталистическому производству и обращению, вызывались не только дальновидными расчетами крупных государственных деятелей того времени (Кольбер!), но и потребностями самой государственной власти. Крупные абсолютные монархии XVII и XVIII вв. не могли **[28]** держаться на основах, даваемых прежним хозяйственным строем; им нужны были деньги для содержания армии и оплачиваемого чиновничества, для ведения внешней политики, а средства страны, имевшей хозяйственным базисом первобытное земледелие и ремесло, были уже недостаточны для этого. Отсюда энергичное государственное поощрение новым экономическим силам, крупному капитализму, выразившееся в политике меркантилизма. Недаром историк французской промышленности называет Кольбера «организатором абсолютной монархии» [(7)].

Однако, поощряя развивающуюся промышленность, государственная власть имела в виду, конечно, прежде всего свои собственные интересы, а с другой стороны, она не могла отрешиться от приемов управления, свойственных абсолютизму. Регламентация приемов производства, заимствованная абсолютизмом у старой цеховой и муниципальной политики, при новых, более сложных и тонких формах производства, вскоре выродилась в мелочное вмешательство бюрократии, придирчивый и стеснительный контроль, затрудняющий техническое развитие и усовершенствование экономической организации этих новых предприятий. Чем больше крепла и становилась на собственные ноги крупная буржуазия, тем невыносимее становилась для нее промышленная опека, тяготевшая над всем хозяйственным строем абсолютных монархий, и **[29]** с тем большей энергией стремилась она от нее освободиться[(8)].

Конец XVIII и начало XIX вв. отмечены поэтому борьбой буржуазии против старого режима. Система правительственной регламентации и опеки сменяется системой политической и промышленной свободы. Новое государство берет в свои руки наследие абсолютизма и по существу

продолжает его дело, хотя и иными средствами. Так постепенно подготовляется современный нам экономический строй, расцвет которого захватывает собой близкое к нам время, приблизительно начиная с середины XIX столетия, а корни идут далеко в глубь исторической жизни европейских народов. С конца XVIII и начала XIX вв. промышленность, торговля, кредит и пути сообщения развиваются и совершенствуются гораздо более быстрым темпом; появляются одно за другим великие технические изобретения, организация различных форм хозяйственной деятельности претерпевает в короткое время глубокие изменения, и новые хозяйственные **[30]** отношения отливаются в резко определенную форму, приобретают своеобразные типические черты, резко отграничивающие их от прежних хозяйственных укладов.

Обращаясь теперь, после этих предварительных замечаний о переходном времени, к характеристике развитого капиталистического хозяйства, как своеобразной формы экономической организации, мы должны постоянно иметь в виду, что мы имеем здесь дело не с законченным циклом, сказавшим уже свое последнее слово, а с живым, постоянно изменяющимся и формирующимся на наших глазах процессом общественных отношений.

Чем же характеризуется эпоха развитого капитализма в отличие от рассмотренных уже нами эпох замкнутого домашнего хозяйства и ремесленного производства? Прежде всего – перераспределением главных отраслей народо-хозяйственной деятельности. Если раньше основой хозяйственной жизни было земледелие, то теперь центр тяжести переносится в промышленность. Современное капиталистическое государство из аграрного (Agrarstaat) становится все более и более промышленным (Indusriestaat). Было бы, однако, неправильно думать, что земледелие оставалось совершенно вне общего движения. Оно испытывает чрезвычайно крупные преобразования, как в смысле отношений между связанными с ним общественными группами (освобождение крестьян и вообще развитие нового аграрного права), так и со стороны техники (новые системы полеводства, рациональные приемы удобрения, применение машин и т.п.). **[31]** Некоторое время национальное сельское хозяйство, поднятое на высокую, сравнительно с прежним, ступень производственной техники и экономической организации, расширяя внутренний рынок для сбыта городских произведений, служит живой поддержкой и энергичным стимулом развивающемуся промышленному капитализму. В типических странах новейшего капитализма: Англии и Германии – период с конца XVIII в. до семидесятых гг. XIX (в Германии он начинается по понятным причинам несколько позже чем в Англии) – представляется для сельского хозяйства

эпохой переворота и расцвета, без понимания которой нам неясны были бы во многих отношениях и судьбы новейшей индустрии.

Тем не менее, нигде действие новых сил не проявилось с такой яркостью и быстротой, как в индустрии (включая транспорт), и потому переход к новейшему экономическому строю называют просто «промышленным переворотом» (industrial revolution).

Сущность этого переворота, так же как и переходных форм к новейшему строю, заключается **не целиком** и **не прежде всего** в колоссальном техническом прогрессе, как часто думают. Сущность его – в громадном, невиданном дотоле **расширении круга социально-экономических отношений**, в частности, в расширении рыночного оборота. Среди сил, способствовавших этому преобразованию хозяйственных отношений, нельзя не отметить и здесь политического фактора – нового государственного и правового строя. Что было начато **[32]** абсолютной монархией XVII и XVIII вв., заканчивалось новыми формами государственной жизни, а отчасти и старой монархией, но под давлением новых порядков и новых веяний (Пруссия). Создавалась как бы новая общественная атмосфера, в которой укреплялся и рос новый хозяйственный строй. Эта особая атмосфера заключалась во всепроникающем начале **свободы**, освобождения не только от гнета абсолютного режима, правительственного произвола и опеки, сословной зависимости и ограниченности в правах, вообще от старых юридических норм, но и от старых традиций и авторитетов. Повсюду старая связанность и стесненность личности (перед государственной властью или помещиком, цеховым порядком или просто дедовскими обычаями и т.п.), сменяется свободой индивидуального самоопределения, изолированностью, частной инициативой. Принцип «Laissez faire, laissez passer» становится всеобщим лозунгом. Вскоре обнаруживается, однако, что политическое и культурное освобождение личности не сделало ее в действительности свободной от всяких связей и зависимости, и что новый хозяйственный строй таит в себе в этом отношении новые опасности, невиданные ранее. Связывая отдельные хозяйственные единицы широкой и запутанной сетью взаимных отношений обмена, влиять на которые каждая отдельная личность так же бессильна, как на стихийные явления природы, современный капитализм естественно порождает все ярче и ярче разгорающиеся стремления к объединению, коллективной деятельности, страховке жизненного риска. И потому при сохранении принципа **[33]** свободы, индивидуальная изолированность и исключительность уступают место разного рода коллективным организациям. Капиталисты-предприниматели объединяются в товарищества, компании, синдикаты; рабочие – в профессиональные союзы и

потребительские общества; крестьяне – в сельскохозяйственные кооперативы. Все больше растут и социально-экономические начинания общественных публичных союзов – государства, муниципалитетов и т.п.

Но эти новые коллективные организации в отличие от прежних, основанных на обычае и авторитете, строятся на известном **рациональном** расчете и не стремятся поглотить **всю личность** целиком, со всем ее духовным содержанием, а лишь одну сторону ее существа, «деловую», и потому они представляются сравнительно односторонними, прозаическими, но зато определенными, ясно и точно отграниченными. В этом смысле все указанные начинания являются характерным порождением духа времени, духа капиталистической эпохи.

Это дух **рационализма**, точного количественного учета, настойчивого преследования определенной хозяйственной цели без оглядки по сторонам. Он коренится уже в первых шагах нового хозяйственного строя, находит себе резкое выражение в хозяйственных деятелях времен реформации, но достигает своего полного и законченного развития только в XIX веке в новой социальной атмосфере. Первоначально он осложняется некоторыми моральными и даже религиозными моментами. В известных словах Якова Фуггера слышится явственный этический **[34]** оттенок,[(9)] а в некоторых протестантских группах – кальвинистов, пиэтистов, методистов, баптистов – как показал Макс Вебер в своем блестящем этюде, - промышленные успехи тесно связывались с аскетическим отношением к жизни, с религиозной выработкой нравственной личности, с глубоким и искренним религиозным воодушевлением[(10)]**.** Однако и в этой странной на первый взгляд связи, в этом соединении набожности и аскетизма с духом приобретения и наживы, отчетливо проявляется характерная черта грядущего хозяйственного уклада, рационалистический характер религиозного убеждения, утилитарная основа миросозерцания. Она-то и помогала промышленным деятелям того времени оставаться в религиозном отношении цельными людьми, преследуя при этом задачи приобретения и наживы.

К середине XIX в., и прежде всего на родине новейшего капитализма, в Англии, этот дух находит себе воплощение в известном образе «экономического человека», уродливо отразившем в себе господствующие тогда начала промышленной свободы. И только со второй половины XIX в. начинает явственнее обозначаться специальная сфера проявления духа рационализма, которая не стесняла и не нарушала бы единства индивидуальной и социальной жизни, занимая надлежащее, приличествующее ей служебное место в общем **[35]** комплексе человеческих целей и стремлений, венчаемом религиозным и нравственным чувством.

Рационализм нового хозяйственного строя ярко сказался в современной **технике**. Современный человек все более и более отрывается от старой таинственной связи с природой, от инстинктивного приспособления и слепой стихийной борьбы с нею, но все более и более проникает свои отношения к ней сознательным уяснением действующих в ней сил и процессов, рациональным предвидением и расчетом. Место эмпирических навыков и личного искусства, окружавших некоторой таинственностью и недоступностью для непосвященных мир средневекового промысла, занимает точный научно-технический расчет, а роль исполнительной силы все более и более отводится механическим, химическим и т.п. процессам.

Наиболее ярким и типическим выразителем новейшего строя промышленной техники является **машина**. Крупное машинное производство становится типической формой новейшей промышленности и мало-по-малу вытесняет мелкое ремесленное и капиталистически-организованное домашнее производство, имея перед ними громадное преимущество как в сравнительно улучшенных способах изготовления продуктов, так и в более выгодных условиях закупки сырых материалов и сбыта готовых изделий.

В Англии в прядильной промышленности победа крупного машинного производства над мелким ручным совершилась еще в XVIII в. Толчок техническим усовершенствованиям этой промышленности **[36]** был дан незначительным сравнительно изобретением «летающего челнока» (fly shuttle) в ткачестве. Ткачи могли вырабатывать вдвое большее количество ткани, чем прежде, и прядильщики не успевали подготовить столько пряжи, сколько было нужно. Дороговизна пряжи побудила одного ткача (**Харгривса**) изобрести (в 1764 году) прядильную машину («Дженни») из 8 веретен, вставленных в раму и приводимых в движение одним колесом, причем пальцы прядильщика заменялись подвижной «кареткой». Впоследствии число веретен в раме было увеличено до 20, 30 и 120.

Сначала Харгривс пользовался только сам своим изобретением, но затем стал делать и продавать свои «Дженни» другим ткачам; несложность механизма способствовала широкому распространению машины, так как ее легко можно было сделать простой ручной работой. Харгривс не мог поэтому обеспечить себе пользования своими патентными правами и умер, как говорит историк английской хлопчатобумажной промышленности, «не получив ни малейшего вознаграждения за свое ценное изобретение». Дальнейшее усовершенствование прядильного дела связано с именем **Аркрайта** (имевшего целый ряд менее счастливых предшественников), изобретшего «прядильную раму» или «водяную раму» (water-frame), так как она приводилась в движение водой (в 1768-71гг.). Благодаря этому изобретению, хлопчатобумажное ткачество освободилось от необходимости

употреблять льняную основу, так что потребление хлопчатобумажной пряжи соответственно расширилось. Наконец **Кромптон с**комбинировал принципы **[37]** машин Харгривса и Аркрайта, создав так называемую «mule» (в 1774-1779 гг.), с помощью которой стало возможно выделывать из хлопка основу для самых тонких тканей**[11]**.

Этими изобретениями и открывается новая эра в прядильной промышленности Англии; ручное прядение исчезает без следа, и прядильщик становится типичной фигурой рабочего крупной промышленности, получающего высокую заработную плату, склонного к энергичной защите своих интересов, к участию в политической жизни и т.д.

В ткацкой промышленности технический прогресс совершался медленнее. В 1785 году священник **Картрайт** изобрел механический ткацкий станок, но эта машина страдала многими несовершенствами, так что ручное ткачество продолжало существовать. Только в 30 и 40 гг. XIX ст. были произведены существенные улучшения в механическом станке, и с той поры ручное ткачество быстро вымирает. Медленное распространение машинного производства в ткацком деле было причиной того, что переходное бедственное время для ручных ткачей стало хроническим. Они могли держаться против машин сравнительно долго, но эта борьба стоила им чрезвычайных лишений. Они удлинили до крайних пределов свой рабочий день и все-таки зарабатывали так мало, что могли жить только впроголодь. В Болтоне ручные ткачи в 1800 году имели еще чистый недельный заработок в 15 шилл. 6 пенсов; в 1834 г. он **[38]** понизился до 4 шилл. 1 ½ пенсов; в Глазго заработок ручных ткачей понизился с 14 шилл. В 1797 году до 7 шилл.6 пенс в 1833 и т.д.**[12]**.

Так самостоятельное ручное производство уступило место машинному труду в крупной промышленности. В личном составе участников производственной деятельности обособились, таким образом, две резко различающиеся друг от друга группы: с одной стороны, **капиталисты**, владеющие средствами и орудиями производства, с другой – **наемные рабочие**, лишенные этих средств и предлагающие только свою рабочую силу. Далее среди второй категории мы усматриваем значительное количество **женщин и детей**, труд которых стал возможен благодаря широкому применению машин, не требующих ни большой физической силы, ни продолжительной подготовки. В детском труде на фабриках многие очень долго видели совершенно новое явление, порожденное капитализмом. На самом же деле детский труд применялся и ранее, только в меньших размерах и менее заметно для образованной публики. В ручном прядении и ткачестве участвовали не только взрослые, но и дети; дети же в большой мере работали и на мануфактурных предприятиях. Но только с той поры, когда **[39]** детский

труд стал применяться к машинному производству, к нему обратилось внимание общества, и были созданы нормы законодательной его защиты. Как велико число детей, занятых в настоящее время в фабричной промышленности и вне ее, можно видеть на примере Англии. По отчету «Департамента Труда» в 1891 году в Англии и Уэльсе в главнейших отраслях промышленности было занято детей:

	Детей в возрасте от 10 до 15 лет		
	Мальчиков	Девочек	Всего
Всего в текстильной промышленности	63 872	80 597	144 469
Домашнее и личное услужение	8 667	110 198	118 865
Перевозка товаров и передача известий	96 576	2 576	99 152
Земледелие	71 519	1 517	73 036
Производство платья	16 619	35 020	51 639
Горная промышленность. Угольная	31 318	249	31 567
Добывание других минералов	1 208	175	1 383
Пища и жилище	18 393	3 246	21 639
Строительная и мебельная промышленность	14 005	1 183	15 188
Неквалифицированный труд (General Labour)	13 081	95	13 176
Производство железа и стали	10 501	472	10 973
Коммерческие и иные клерки	9 732	523	10 255
Всего детей от 10 до 15 лет, *занятых* хоз. трудом	419 209	262 194	681 403
Всего *незанятых* детей	1 191 649	1 350 515	2 542 164**(13)**

[40] Из этой таблицы видно, что более всего было занято детей в текстильной промышленности (суммируя все ее отрасли), далее следуют домашние услуги (огромное большинство приходится на девочек) и доставка товаров и известий (по преимуществу мальчики). Очень много мальчиков показано и в земледелии, что еще раз свидетельствует о том, что не одна фабрика эксплуатирует детский труд (между тем на земледельческих малолетних рабочих защита фабричного законодательства не распространяется; некоторую защиту им дает только законодательство об обязательном посещении школы). Наконец довольно крупная цифра детей (мальчиков) отмечена для угольной промышленности

Мы уже упоминали, что с усилением применения детского труда на фабриках на его защиту выступило фабричное законодательство, которое установило предельный возраст для приема детей на фабрики и ограничило количество часов труда для тех детей, которым разрешена фабричная работа. Эти меры не могли остаться без влияния на сокращение количества детей, занятых в промышленном труде, с дальнейшим развитием капитализма.

Количество детей до 13 лет (half-timers) на английских текстильных фабриках по данным ценза 1891 года с 1874 года уменьшалось следующим образом:

В 1874 году их было 125 886, в 1878 - 110 585, в 1885 - 91 651 и в 1890 - 86 468 человек.

В Соединенных Штатах процент детей (от 10 до 15 лет), занятых в различных отраслях **[41]** промышленности, упал с 1880 года по 1890 с 16,8% до 10,3%(14).

То же самое справедливо и относительно **женского труда**. Фабрика расширила формы применения женского труда, но не она создала его(15). В домашней прядильной и ткацкой промышленности женщина работала с давнего времени; так же велико всегда было применение женского труда в швейном деле. Эксплуатация принимала там не менее угрожающие формы, чем на фабрике; не меньше были и моральные опасности; но только с появлением фабричной женской работы прямым вмешательством государства был поставлен вопрос об охране нравственности, здоровья и интересов работницы.

Как велико участие женского труда в современном капиталистическом хозяйстве, можно видеть из следующего примера: рассматривая данные об участии мужского и женского труда в десяти главнейших отраслях английской индустрии за пятидесятилетие с 1841 по 1891 год, находим, что в то время как число мужчин, занятых в этих отраслях промышленности, увеличилось на 53%, число женщин выросло на 221%. Абсолютные цифры, относящиеся сюда, имеют следующий вид: **[42]**

Всего в 10 отраслях (16) промышленности насчитывалось:

1841 г.		**1851 г.**		**1861 г.**	
мужчин	женщин	мужчин	женщин	мужчин	женщин
1 030 600	463 600	1 324 200	997 910	1 357 200	1 150 106
1871 г.		**1881 г.**		**1891 г.**	
мужчин	женщин	мужчин	женщин	мужчин	женщин
1 385 500	1 203 200	1 401 900	1 299 500	1 576 100	1 447 500

В некоторых отдельных отраслях промышленности участие женщин еще значительнее; так в текстильной промышленности в 1891 г.

насчитывалось на 430 500 мужчин 585 600 женщин[17]. В этом привлечении женщин к промышленной деятельности наравне с мужчинами многие видят такое же социальное зло, как в применении детского труда. В начале капиталистического развития, действительно, труд женщин на фабрике представлял во многих сторонах неутешительное явление, расстраивая нормальный ход семейной жизни и подрывая физические силы женщин. На борьбу с этими вредными условиями выступило фабричное законодательство, принимая женский и детский труд под свою защиту и устанавливая для его применения нормы, необходимые с гигиенической и моральной точек зрения. Желательно, конечно, чтобы государство и далее развивало свою деятельность в этом направлении, потому что в **[43]** женском фабричном труде самых передовых государств и теперь еще замечается много вопиющих недостатков. Но было бы фальшивою сентиментальностью видеть в самом этом труде нечто несвойственное женщине. В положении фабричной работницы есть и хорошие стороны, на которые могут опереться прогрессивные стремления современной женщины, так как, участвуя в промышленном труде, она становится фактически равноправной с мужчиной и может завоевать себе самостоятельность и в круге семейных отношений. Вот почему самые ревностные защитники европейской работницы постоянно высказываются не за полное освобождение ее от промышленного труда и возвращение к домашнему очагу, а лишь за гарантию нормальной обстановки ее работы, соответственно экономическим, моральным и гигиеническим требованиям[18].

Среди сторонников уничтожения женского труда на фабриках мы встречаем по преимуществу таких лиц, которые относятся с полным отрицанием к крупным капиталистическим предприятиям, но не во имя преобразования общества на новых более справедливых началах, а из пристрастия к прежним, уже отжившим формам хозяйственного строя, в которых женщина не смела еще помышлять о свободе и самостоятельности. «Фабричная работница, - пишет Жюль Симон в своей известной книге «L'ouvriere», - занята не особо утомительным трудом; помещение, где она работает, лучше ее жилища; она получает большую плату, сравнительно с домашним **[44]** заработком за шитье и вышивание». «Итак, где же зло?» - спрашивает он. Ответ прост: Женщина, сделавшись работницей, перестает быть женщиной. Вместо замкнутой, укрытой, целомудренной жизни, полной дорогих привязанностей, столь необходимой для ее и даже для нашего счастья, она живет под владычеством надсмотрщика, среди товарок сомнительной нравственности, в постоянном общении с мужчинами, отделенная от мужа и детей»[19]. Такие тирады можно постоянно слышать от людей, которые желали бы воскресить доброе старое время, когда общество делилось на много замкнутых каст, когда каждый знал свое место и умел слепо подчиняться авторитету. О том, что прежние формы женского труда были не менее вредны для здоровья и не реже были сопряжены с опасностью

для нравственности (стоит вспомнить хотя бы о модистках и белошвейках), эти противники работы женщин не вспоминают. Не думают они также и о том, что в составе женщин-работниц немало девушек, которые не имеют еще своего самостоятельного домашнего очага, и вдов, которым не откуда ждать поддержки[20].

Фабричная работа впервые открыла трудящейся женщине перспективы самостоятельности и деятельности на широкой общественной арене за **[45]** пределами семейного союза. Работница, участвующая в профессиональном рабочем союзе, знающая свои права при работе, предоставленные ей фабричным законодательством, и умеющая защищать их, не потеряна для семейной жизни, а наоборот, внесет и в семейную обстановку, в свои отношения к мужу и детям, более разумные, гуманные и справедливые начала, чем покорно-пассивная или забитая раба патриархальной семьи.

Итак, господствующим типом развитого капиталистического строя стало крупное производство. Особенно сильно развились, помимо крупной текстильной промышленности, горное дело, железоделательная промышленность и машиностроение. Употребление парового двигателя потребовало громадных количеств каменного угля; для постройки машин и приспособлений для них нужно было добывать много железа. С этим развитием и концентрацией крупных предприятий, капиталистические страны стали мало-по-малу дифференцироваться на обособленные промышленные округа, в каждом из которых сосредоточивалась какая-либо специальная отрасль промышленности. Развитие путей сообщения открывало возможность отдаленной перевозки продуктов; поэтому каждая промышленность стремилась избрать себе место наиболее удобное по естественным и иным условиям. В Англии, например, хлопчатобумажная промышленность сосредоточилась в Ланкашире, кораблестроительная – на Тайне, шерстяная – в Йоркшире и т.д. В каждом же из этих округов стали вырастать промышленные **[46]** центры, притягивавшие к себе население из окрестных местностей. **Городская жизнь** стала развиваться на счет сельской.

Если взять для примера из английских городов Бирмингэм (центр металлургической промышленности), Лидс (шерстяной) и Манчестер (хлопчатобумажной), то легко увидим, как отражалось на росте городов развитие капиталистической промышленности:

	Было жителей		
	в Бирмингэме	в Лидсе	в Манчестере
В 1801 г.	73 000	53 000	35 000
В 1841 г.	181 000	152 000	353 000[21]

К началу XX столетия (по данным ценза 1901 года) городское население Англии и Уэльса составляло уже 77% всего населения, а сельское – всего 23%. При этом в 9 городах с населением свыше 250.000 жителей жило в

общем немного менее 1/4 всего населения и на один только Лондон приходилась в 1901 году чудовищная цифра в 6.581.372 чел[22].

В Германии быстрый рост городского населения замечается в 50-х и в особенности с 70-хгг. XIX столетия, т.е. параллельно с развитием крупной индустрии.

В Германской Империи жило в городах

В 1871 году – 36,1%, в 1875г.-39%, 1880 г. – 41,4%, 1885 г.- 43,7%, 1890г.- 47% и в 1895г. -49,8% всего населения страны [23].

Несколько медленнее продвигался процесс развития городского населения во Франции; общая тенденция и здесь, однако, выражается очень ярко. За пятидесятилетие с 1836 по 1886 г. население городов Франции увеличивалось следующим образом:

Города с населением (жителей)	Число городов в 1836 г.	Число городов в 1886 г.	Увеличение населения в % с 1836 по 1886г
10 000 - 15 000	52	87	61,6
15 000 - 20 000	24	48	77
20 000 - 30 000	20	45	74,2
30 000 - 50 000	8	25	195,6
50 000 - 100 000	6	19	328,6
100 000 и больше	9	11	129,8

Если взять отдельные примеры, то картина будет еще поразительнее. Так Рубэ, в начале XIX столетия был еще жалким местечком с населением всего около 8 тысяч жителей; с двадцатых же годов XIX века, по мере развития в нем крупной (текстильной) промышленности, он стал необыкновенно быстро увеличиваться:

В 1821 году в нем было уже 18 187 жителей, в 1869 - 65 091, в 1886 - 100 299 жителей [24]. **[48]**

Еще быстрее росли города в Соединенных Штатах Северной Америки. Еще в 1820 году в Соединенных Штатах только 1/20 часть населения помещалась в городах, имеющих более 8.000 жителей. К 1900 г. она поднялась уже до 33,1%. В городах вообще (т.е. местах, имеющих согласно классификации американского ценза, от 4.000 жителей) в 1900 г. насчитывалось уже 37,3% всего населения, а в семи восточных (промышленных) штатах – более 50% [25]. Рост отдельных городов шел

поистине сказочным темпом. Чикаго в год основания (1837 г.) имел 4170 жителей, а в 1880 году в нем насчитывалось уже 503 000 жителей.

Таким образом города стали в XIX столетии играть крупную роль в жизни европейских народов. Первоначально, в силу неблагоприятных условий, в какие были поставлены жившие там трудящиеся классы, в городской жизни видели источник разнообразных пороков, преступности, вырождения. Но по мере последовательного роста культуры, улучшения муниципальных учреждений и развития их деятельности, по мере того, как **[49]** трудящимся классам удалось обеспечить себе более сносные условия существования, физиономия европейского города существенно изменилась к лучшему. Город рисуется теперь не только в виде места, предназначенного для тяжелой, утомительной и истощающей работы, но и как культурный центр, средоточие просвещения и более живой общественно-политической атмосферы. Городские рабочие более образованы и развиты, лучше организованы в профессиональные и иные союзы. К их услугам ежедневная пресса, музеи и библиотеки, лекции, товарищеские собрания и митинги. Освобождаясь от трудового дня, они легко находят возможность посвятить свое остальное время высшим сторонам жизни. С другой стороны, при таких условиях им легче оказывать влияние и на изменение своего материального положения.

Таковы черты капиталистической организации хозяйства в области производства. Что касается сферы **обмена**, то и здесь мы находим крупные изменения сравнительно с охарактеризованными нами выше более ранними экономическими формами. Процесс общественного разделения труда идет при капиталистическом хозяйственном строе гораздо более быстрым темпом, чем в предыдущие эпохи общественного развития. Промышленность сельскохозяйственная и обрабатывающая все более и более дифференцируются; каждая отрасль промышленности раздробляется на множество самостоятельных ветвей, и вместе с тем параллельно с таким дифференцирующим процессом развивается и процесс общественной интеграции. Отдельные хозяйственные единицы не изолированы друг **[50]** от друга, как при строе замкнутого домашнего хозяйства, а напротив, находятся в сильном взаимодействии, и тем в большей степени, чем дальше проводится специализация занятий. Продукты, производимые в капиталистическом хозяйстве суть **товары;** все они вовлекаются в обширную сеть менового оборота. Рынок, благодаря массовому производству, специализации промыслов и усовершенствованиям транспорта, все расширяется и, в конце концов, обращение товаров принимает форму международного и мирового обмена. Железные дороги, каналы, океанические пароходы связывают отдаленнейшие пункты земного шара тесными экономическими узами. Развитие кредита и акционерных предприятий еще более усиливает темп развития гигантского механизма современного товарного обращения. Таким образом **расширение рынка** до возможных пределов составляет

характерную черту современного экономического строя. Деятельность, например, английской фабрики часто стоит в непосредственной зависимости не от английских покупателей, а от какого-либо азиатского или африканского рынка. Если в этих далеких уголках земного шара случаются какие-нибудь неблагоприятные осложнения, сокращающие спрос на товары, то фабрика эта будет поставлена в чрезвычайно затруднительное положение. Самый внутренний спрос также далеко не отличается устойчивостью. Это несоответствие между предложением и спросом коренится в самой сущности нового капиталистического строя. Связь между производством и потреблением, столь ясная, например, в эпоху замкнутого домашнего хозяйства, в настоящее **[51]** время затемняется благодаря необычайной широте и неопределенности рынка, неорганизованности производства. Капиталистический строй покоится на противоречивых основаниях, из существа которых вытекают и неустройства товарного обращения. Производство имеет в известном смысле общественный характер: каждое предприятие, каждая отрасль промышленности поставлены в тесную зависимость друг от друга, служа как бы органической частью сложного, но единого целого, и в то же время во главе каждой хозяйственной единицы стоят изолированные предприниматели, действующие каждый исключительно в своих личных интересах и за свой личный страх и риск и имеющие единственной целью – получение возможно большей прибыли. В том, что им надо производить, они руководствуются не определенным сознанием той или иной действительной общественной потребности, а смутными указаниями рыночного спроса. Покупатели произведений капиталистической промышленности рассеяны по всему миру; их надо отыскать, привлечь, в крайнем случае принудить силой. Отсюда крайняя неустойчивость современной промышленности, ее погоня за новыми рынками, ее охота на покупателей путем самых беззастенчивых реклам, приманок дешевизной, премиями, потворством низшим инстинктам. Самые войны имеют теперь основой уже не религиозные или династические цели, как прежде, а промышленные и коммерческие интересы, стремление захватить новые рынки для сбыта товаров и помещения в новых землях свободных капиталов. В этой погоне за покупателем между **[52]** самими промышленными и торговыми предприятиями свирепствует ожесточенная конкуренция, стремление по возможности обогнать или совсем уничтожить своих соперников. При недостатке точных сведений ни о размерах будущего спроса, ни об объеме предложения со стороны конкурирующих фирм, в современные промышленные и коммерческие расчеты проникает дух спекуляции, предположительного и часто преувеличенного вычисления будущих выгод. Правда, с развитием капиталистического производства конкуренция отдельных предприятий в одинаковых отраслях промышленности начинает сменяться обширными монопольными организациями – синдикатами, трестами. Но существо дела остается

прежним и при этом изменении формы капиталистических предприятий. Стихийная неорганизованность всего народного хозяйства остается прежней, а дух безудержной спекуляции продолжает питаться существенной особенностью капиталистического хозяйства. Ведь его целью является безостановочное получение прибыли; всякий новый, накопленный свободный капитал настойчиво требует немедленного «рентирования». Механизм капиталистического производства не только должен работать безостановочно, но и постоянно расширяться, чтобы выполнять свое основное предназначение – доставлять прибыль. А правильная работа этого сложного механизма возможна лишь в случае надлежащего распределения капиталов между его отдельными отраслями. Такое распределение, при обширности и сложности современных хозяйственных отношений, складывающихся стихийно, вне какой бы то ни было планомерной организации, **[53]** есть в высшей степени трудная задача. Поэтому приспособление капиталистического производства к требованиям, которые ставит общее развитие хозяйственных отношений, совершается очень не гладко, с большими заминками и часто жестокими потрясениями. Новейшее промышленное производство имеет волнообразный характер: периоды сравнительного промышленного и торгового оживления и расцвета сменяются острыми кризисами или хроническими депрессиями. Легко представить себе всю сложность и запутанность этих отношений современного производства и сбыта, когда меновой оборот охватывает собой все страны мира.

Наконец, в сфере **распределения** при капиталистической организации хозяйства мы находим также крупные перемены. Общая сумма национального дохода, в силу необычайного подъема производительности труда быстро растет. Капиталистические нации становятся все **богаче**. В этой общей сумме дохода отчетливо обозначаются четыре его главные доли: поземельная рента, доход предпринимателя, прибыль на капитал (процент) и заработная плата – соответственно основным классам, на которые делится современное общество. Отношения между этими классами складываются в своеобразные формы, неизвестные ранее. Наиболее характерными представляются отношения между капиталистами-предпринимателями и наемными рабочими. Старые патриархальные связи, основанные на законе или обычае, сменяются простой связью «наличного расчета» (cash nexus), строятся на почве **свободного договора** между юридически равноправными, но чуждыми друг другу и антагонистически **[54]** настроенными лицами. Первоначально этот формально свободный договор сильно напоминает былые формы принудительно-зависимых отношений, но вскоре претерпевает существенные изменения, становясь из индивидуального **коллективным**. Отчасти в тесной связи с этим преобразованием форм договора, отчасти как результат общих условий новейшего капиталистического развития (прежде всего – повышения

производительности труда), доход рабочих классов постепенно увеличивается при сокращении часов труда и улучшении гигиенической обстановки работы. Нельзя не отметить здесь, что и в этом подъеме трудящихся классов значительную роль сыграли общеполитические условия. На почве политической свободы, открывающей возможность и рабочему классу наравне с другими слоями общества отстаивать свои интересы, развивалась мало-по-малу их союзная организация, видоизменялись законодательные нормы и повышался культурный уровень масс.

Таким образом общей чертой современного распределения народного дохода, в отличие от средневековой тяжеловесности и неподвижности, представляется эластичность, неустойчивость, изменчивость. В средние века, при неподвижных формах производственной техники и скованности (законом или обычаем) отношений между различными общественными группами, доход каждого лица определялся его принадлежностью к известному общественному классу, его общественным положением и назначением и часто в неизменном виде переходил от поколения к поколению. Только прибыль купца **[55]** выбивалась из этого строго очерченного круга, неся в себе элементы неустойчивости и неопределенности будущего строя. В настоящее же время подвижность доходов, неопределенность и неустойчивость положения отдельных лиц и целых общественных классов представляются неизбежным спутником всего хозяйственного строя, его всеобщим и характерным признаком.

Мы рассмотрели, в чем заключается основной характер главных типов экономического развития человеческих обществ. Но мы опять должны повторить, что эта характеристика ни в каком случае не может исчерпывать всего содержания экономической истории, и что, с другой стороны, в каждую данную эпоху мы найдем существование не только одного (преобладающего) типа, но и многих других экономических форм, из которых одни представляются пережитками более или менее отдаленного прошлого, другие – зародышами будущего развития. Основываясь на знании главнейших характерных типов экономического строя, мы можем легче разобраться в пестрой мозаике фактов действительной жизни. Мы будем в состоянии проследить в ней действие главных экономических сил, не спутывая границ проявления каждой силы и отводя каждому явлению его надлежащее место в общем жизненном строе. С другой стороны, всматриваясь в изменения, происходившие в хозяйственной жизни, мы легко отрешимся от обычного близорукого отношения к будущему. Зная, что в прошлом происходили великие перемены экономических отношений, мы уже *a priori* будем ожидать и в будущем подобных крупных **[56]** изменений, а изучая внимательнее условия существующего, найдем некоторые указания и на те формы, к которым тяготеет развитие наших экономических условий. И мы не будем со страхом или враждой относиться к этому будущему, не будем замыкаться в узкой сфере привычных нам впечатлений, а бодро посмотрим в глаза тому,

что нас ожидает. С человеком, не привыкшим глубоко вдумываться в смысл общественных явлений, при столкновении со смелой и широкой теорией происходит приблизительно то же, что бывает с жителем равнины, впервые восходящим на высокую гору. Перед ним раскрываются далекие перспективы, он в состоянии единым взглядом окинуть и пройденный путь, и предстоящую ему далекую дорогу, а он настолько свыкся с привычным ему узким горизонтом, что не замечает всего величия развертывающейся перед ним картины. У него кружится голова от новых, не испытанных еще впечатлений, и он в безотчетном страхе закрывает глаза и просит спутника отвести его назад, в долину, где нет этих подавляющих картин… Но такое состояние не удержится долго: он привыкнет к новым перспективам и сумеет оценить красоту горного пейзажа. Так и изучающий социальную жизнь свыкнется постепенно с теми указаниями на будущее, которые дает ему это изучение, и все более и более будет понимать глубокий смысл старинного изречения: «Не нами мир начался, не нами и кончится».

---

(1).См *K.Bucher*, Die Entstehung der Volkswirtschaft. 5-te, Tubingen, 1906, стр. 85-150
(2).см *Gustav Scmoller*, «Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre», Leipzig, 1900,стр.241.
(3). Относительно применения принципа кооперации в первобытных обществах см. в особ. *Зибера*: «Очерки первобытной культуры»
(4). Со стороны специалистов, историков древности, схема Бюхера встретила резкие возражения, в особенности Эд. Мейера и Белоха, которые указывают на значительное развитие торговли и крупного производства во время хозяйственного расцвета Греции и Рима. Но эти возражения (направляемые по пути и против Родбертуса) идут мимо цели, потому что всякая схема общественного развития, а тем более захватывающая столь крупные эпохи, по необходимости должна быть упрощенной, по сравнению со всей сложностью действительных отношений. А каковы бы ни были цифры торговых оборотов Пирейской гавани в V в. до Р.Х. или размеры предприятий у некоторых лиц в некоторых греческих городах того времени – основное положение Бюхеровой схемы, что замкнутое хозяйство составляло наиболее характерный экономический тип у античных народов, остается непоколебленным. Уже один факт, что в самые цветущие времена Греции и Рима производство, а в особенности крупное, основывалось на рабском труде должен был бы отбить охоту разыскивать в древнем мире аналогии с современным капиталистическим хозяйством. См. *Ed.Meyer*, «Die wirtschaftlche Entwicklung des Altertums», Jahrb, f nat.Oek.u. Stat., 1895 (есть русский перев., изд. Водовозовой) *и J.Beloch*, «Zur griechischen Wirtschaftsgeschichte», Zeitschr.f . Socialwissenschaft.1902.

(5). *W.Sombart***.** Der moderne Kapitalismus. I Bd, 1902, стр.119-121 1.Дж.Эшли (Ashley). Экономическая история Англии в связи с экономической теорией. Москва,1897г, стр. 101-102.
(6). *Эшли,* указ. сочин., стр. 500-501.
(7). *Levasseur*, Histoire des classes ouvrieres en France, том 2, стр.169
(8). Еще при Кольбере французская промышленность была опутана сложной сетью правительственных регламентов, кульминационным пунктом которых был знаменитый arret du decembre 1670, согласно которому выработка материй, несоответствующих изданным правительством правилам, каралась в первый раз – выставлением таких изделий у позорного столба с обозначением имени мануфактуриста, во второй раз – выговором и в третий раз -выставкой у позорного столба самого мануфактуриста.Правда, правительство не решалось, по-видимому, применять этой меры по всей строгости, по крайней мере по отношению к последнему пункту, но случаи выставления товаров у позорного столба были. Levasseur, II, стр. 190.
(9). На вопрос, когда он перестанет трудиться ради наживы и удалится на отдых, Яков Фуггер отвечал: «erwäre kleinmütig…er hätte viel einen andern Sinn, wollte gewinnen, diewell erkönnte», *Sombart*, Der moderne Kapitalismus, I,396.
(10). Der protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Archiv für Socialwissenschaft, XX и XXI.
(11). *Thomas Ellison*, The Cotton Trade of Great Britain. London 1886, стр. 17.-38
(12). *Bowley*, Wages in the United Kingdom in the XIX century. Cambridge, 1900, стр.112. подробные сведения об упадке ручного ткачества см. в старой работе *Maxwel*l, Manual labour versus machinery etc. London, 1834 (речь в парламенте по вопросу о назначении комиссии для исследования причин бедности 500.000 ручных ткачей с документальными приложениями).

(13). Цит. По *Richmond Mayo-Smith*, Statistics and Economics, стр.83.
(14). *Mayo-Smith*, стр.84 – 86
(15). Например, в кружевной промышленности Франции XVII в., созданной Кольбером, были заняты исключительно женщины. Они считались сотнями на отдельных предприятиях. Levasseur, указ. соч., стр. 201-202.
(16). 1) Глиняная и фаянсовая посуда 2) топливо, газ, химические вещества 3) меха, кожа, клей 4) дерево, мебель, карты и т.д. 5) бумага, клеенка и т.д. 6) текстильные изделия, крашение 7) платье 8) пища, питье, куренье 9) часы, инструменты, игрушки 10) печатание, переплетное дело и т.д.
(17). *John A.Hobson*, The evolution of modern capitalism. London 1894, стр.291 (есть рус. перев. изд. Поповой)
(18). *Lily Braun*, Die Frauenfrage,1901, стр. 490-493
(19). *Jules Simon*, L'ouvriere, Paris, 1861, стр.V-VII.
(20).См.,например, Die Verhandlungen des Züricher Arbeiterschutzkongresses, 1897, Законодательное запрещение фабричного труда замужних женщин привело бы в действительности только к переходу их к более тяжелым и менее регулируемым законодательством формам наемной работы.
(21). *Nostitz*, Das Aufsteigen der arbeitenden Classen in England, Iena, 1900, стр. 6
(22). Statesman's Yearbook,1905, стр. 19-20.
(23). Sombart, Der modern Kapitalismus, II, стр. 178
(24). *E.Levasseur,* La population Francaise. Tome II. Paris, 1891, стр.343-354.. См., вообще всю XVII главу этого тома (Les populations urbaines). Общие цифры об отношении между городским и сельским населением Франции даны в I томе, гл.IV, стр.325-330. В обоих томах приведены интересные пояснительные диаграммы, а во втором – также и общие исторические замечания относительно некоторых городов Франции. Подробный очерк развития городов дают *Paul Meuriot*, Des agglomerations urbaines dans l'Europe contemporaine. Paris, 1897, и A.F. Weber, The growth of cities in the XIX century, 1899.
(25). *Waentig*, Die wirtschaftliche Bedeutung der Grossstädte. Die Grossstadt.Dresden, 1902, 161

[57]

Лекция вторая

Задачи экономического исследования. - Взгляды классической школы экономистов. - Посылки эгоизма и свободной конкуренции. - Протест против выводов классической школы в связи условиями экономической действительности первой половины XIX в. - Германская историческая и историко-этическая школы. - Реакция против исторического направления (Менгер). - Новые взгляды на задачи исторического исследования (Риккерт). - Экономическая теория и вопрос о выводе «экономических» законов». -Посылки политической экономии. - Построение экономических идеалов. - Необходимость отрешиться при изучении экономических отношений от предвзятой точки зрения.

Рассматривая предмет, изучаемый политической экономией, мы пришли к выводу, что эта наука исследует явления хозяйственной деятельности людей, соединенных в общество. Вместе с тем мы установили, что политическая экономия изучает не всю хозяйственную жизнь в ее целом, а только одну сторону ее, именно ту, которая сводится к совокупности социальных отношений, возникающих между людьми на почве удовлетворения их разнообразных потребностей материальными средствами. Как мы видели, хозяйственная деятельность не представляется неизменной, застывшей в раз навсегда определенных формах. Современное народное **[58]** хозяйство есть продукт тысячелетнего исторического развития; оно носит на себе не только следы более или менее отдаленного прошлого, но и зародыши новых экономических явлений и отношений, которые выльются в будущем в более определенные и законченные формы.

Теперь мы должны перейти к другому, весьма важному предварительному вопросу экономической теории, - к вопросу о задачах, которые ставит себе экономическое исследование, и о приемах, с помощью которых оно осуществляет эти задачи.

Для серьезного изучения экономических проблем вопросы методологии имеют первостепенное значение. Рассмотрение их представляется крайне необходимым и при популярном изложении основных начал экономической науки. Задача высшего преподавания заключается не в сообщении возможно большего количества готовых сведений, а, главным образом, в том, чтобы положения науки самостоятельно усваивались слушателями. И пожилой ученый, всю жизнь посвятивший исследованию истины, и юный студент, только приступающий к изучению науки,

одинаково являются равноправными членами великой ученой республики… Желательно, чтобы слушатель мог критически отнестись ко всякой доктрине, чтобы его научные убеждения складывались на почве сознательного усвоения и самостоятельной оценки предлагаемого материала. Для этого необходимо познакомиться с тем механизмом, при помощи которого наука достигает своих выводов.

В истории человеческого знания построение теорий, объясняющих те или иные жизненные явления, **[59]** обыкновенно предшествует критическому пересмотру и проверке оснований, на которых покоятся сами эти теории. Так было и с политической экономией. Экономическая наука довольно долгое время пыталась уже разрешать разнообразные вопросы государственной и общественной жизни, в ней успели смениться различные теоретические направления, прежде чем методологические вопросы были поставлены на очередь.

Основания современной экономической науки были заложены так называемой классической школой политической экономии (**Ад. Смитом, Рикардо, Мальтусом**), принявшей наследство физиократов и далеко подвинувшей после них разработку экономической теории. И эти писатели не дали теоретической формулировки применяемых ими методологических приемов. Конечно, это не означает, чтобы экономисты классической школы не ставили себе вопроса о желательных способах исследования экономических явлений. Их труды ярко свидетельствуют о том, что они имели в виду определенные требования, какие, по их мнению, должны быть предъявляемы к социальным наукам. В своих основных предпосылках они исходили из общего философского мировоззрения, характеризующего собою XVIII век, «век просвещения». Они разделяли общее этому веку убеждение в том, что существует «естественный порядок» человеческих обществ. Идея «естественного порядка» играла в их построениях двоякую роль. С одной стороны, несложные естественные основы общежития служили как бы ключом, с помощью которого легче можно было **[60]** выяснить запутанные условия современной им экономической действительности, с другой – этот естественный порядок представлялся им идеалом, нормальным общественным строем, к осуществлению которого в возможно близком будущем следовало настойчиво стремиться. Таким образом классические экономисты постоянно смешивали категории существующего и должного, что было вполне понятно при тогдашнем состоянии общественных знаний, только начинавших освобождаться от непосредственной связи с

практическими интересами и злобами дня, но впоследствии это не раз приводило к большой путанице в методологических спорах.

Экономисты классической школы рассматривали человеческое общество как механическую массу индивидов, связанных довольно несложными отношениями на почве свободного договора. Предполагая, что каждый член общества равен всякому другому по своим силам, эта школа естественно приходила к выводу, что при гарантии индивидуальной свободы отдельные лица, преследуя свои личные интересы, содействуют в то же время и благосостоянию целого общества. Ведь каждый лучше, чем кто-либо другой, понимает свои интересы и умеет защитить их; следовательно, чем строже и последовательнее будут проводиться в жизнь эгоистические мотивы, тем большие результаты будут достигнуты для блага всего общества. Применяя указанные общефилософские соображения к своей специальной области – исследованию экономических отношений и явлений, классическая школа принимала следующие предпосылки: 1) систему экономической свободы **[61]** (свободной конкуренции); 2) господство эгоистических побуждений в хозяйственной деятельности людей. Излагая свои научные выводы в общей, отвлеченной форме, классические экономисты, в сущности, применили указанные посылки к исследованию тех общественных отношений, которые сложились к концу XVIII и началу XIX века в Англии. Старые средневековые учреждения, тормозившие хозяйственную деятельность, уже отмирали; новые же, более разумные, приспособленные к новому порядку вещей формы государственного вмешательства (фабричное законодательство, санитарные меры и т.п.) еще не народились. В то же время английская экономическая жизнь выделила уже три главных класса населения: землевладельцев, капиталистов и рабочих. Исследование отношений между этими тремя классами фактически и поставила своей задачей школа классической политической экономии. И нужно отдать справедливость этой школе: в исследовании реальных экономических отношений ее представители проявили большую проницательность. Они помогли уяснить эти отношения, устранив все случайные или, лучше сказать, второстепенные черты их и выдвинув основные силы, которыми регулировались эти отношения. К сожалению, они не остановились только на этом. Классическая школа пошла дальше тех выводов, какие она могла сделать на основании изученного фактического материала, и в своих исследованиях приняла ошибочное направление, облекая свои положения в абсолютную форму. Она считала свои теоретические выводы годными для объяснения хозяйственных явлений **[62]**

всех времен, стран и национальностей, а принципы практической политики – вечными постулатами для создания нормального строя экономических отношений.

Таким образом, классическая школа устраняла из своего поля зрения весьма существенный признак хозяйственной деятельности, с которым мы познакомились в предыдущей лекции, а именно ее способность к историческому развитию. Прилагая одинаковый масштаб к явлениям, относящимся к различным ступеням хозяйственной эволюции, экономисты этого направления естественно обрекали свою науку на бессилие, как только ей необходимо было подойти к различным моментам в истории общественного хозяйства. Впрочем, как мы только что заметили, сами эти экономисты изучали только современные им хозяйственные условия английской жизни; их теоретические интересы не связывались с изучением исторического прошлого, если дело не шло об унаследованных пережитках этого прошлого, стеснявших развитие современной экономической деятельности. Главной опасностью, с которой им пришлось встретиться, был вопрос о тенденциях современного им народного хозяйства, подготовляющих его будущие судьбы. Представляя себе систему экономической свободы в виде чего-то чрезвычайно устойчивого, обреченного на вековечное существование, экономисты-классики естественно не могли разобраться достаточно полно в современных им жизненных фактах и склонны были оценивать слишком низко некоторые общественные элементы, за которыми было большое будущее.**[63]** Так, например, основываясь на наблюдении современных ему отношений между хозяевами и рабочими, **Рикардо** пришел к выводу, что заработок рабочих должен тяготеть к minimum'у средств существования. При этом, как мы подробно увидим ниже, в соответствующем разделе нашего курса, он упускал из виду, что рабочие не всегда останутся такими беззащитными, как в начале капиталистического периода. Он не придал надлежащей оценки рабочим союзам и рабочим коалициям, которые существовали уже и в его время, но были поставлены юридически в неблагоприятные условия(1).

Но если классической школе политической экономии, благодаря принятому ею методу, было невозможно достигнуть правильного понимания многих явлений существующего хозяйственного строя, то она ошибалась еще более, выступая с требованиями практической экономической политики. В этом отношении крупным недостатком классической доктрины было механическое выделение хозяйственной деятельности из других сторон народной жизни. В особенности опасным для верности научных выводов

было неизбежное при таком воззрении игнорирование роли государства. Побуждаемые ненавистью к стеснительной правительственной опеке абсолютной монархии XVIII века, экономисты-классики невольно уменьшали значение государственного регулирования человеческих отношений вообще. В государстве видели только **[64]** охранителя оснований общежития и с крайним недоверием смотрели на его вмешательство в договорные отношения между частными лицами на почве их хозяйственной деятельности. Последователи классической школы, экономисты так называемого «манчестерского» направления, делали дальнейший логический вывод из учения классиков, требуя полнейшей экономической свободы. Они смотрели, как на нечто естественное, на фабричный труд женщин и детей, совершавшийся в их время, благодаря произволу фабрикантов, в ужасающей моральной и гигиенической обстановке. Конечно, эти «эпигоны» или страдали крайним доктринерством, или имели в виду прямые выгоды класса фабрикантов; но ошибочность построений классической школы, которая в то время была господствующим направлением экономической науки, давала им возможность облекать свои практические вожделения в форму несомненных, якобы научных истин.

Впрочем, недочеты классической доктрины очень скоро стали обнаруживаться для всякого беспристрастного наблюдателя.

Классическая школа, как мы видели, имела свой идеал нормального экономического строя. В известной степени этот идеал и был осуществлен в действительной жизни в начале XIX столетия, когда промышленная свобода заняла место прежней правительственной регламентации. Для эгоистических мотивов было открыто широкое поле. Но наступили ли на самом деле счастливые времена для общества? Увы, обновленная жизнь наглядно показала, к чему приводит **[65]** господство эгоистических интересов, если общество включает в себя неравные по силам элементы. Торжество досталось на долю сильных; слабейшие же элементы общества были обречены на подчинение так же, как в былые времена крепостничества.

Именно в это время появился тип дельца, человека холодного расчета, который не в состоянии пожертвовать даже и ничтожной доли личной выгоды для общественной цели. Этот тип «экономического человека» был подмечен литературой, и, например, для Англии мы находим ряд характерных в данном отношении фигур в произведениях Диккенса. Всякий кто читал его святочный рассказ о духе Марлея, помнит фигуру старого Скруджа, который, так сказать, замораживал все, что ни приходило с ним в соприкосновение. Это был прекрасный деловой человек, но с ним опасно

было встречаться. Когда он проходил по улице, никто не подходил к нему, никто не решался спросить дороги; ни один нищий не протянул к нему руки за полушкой. Даже собака нищего-слепца, встречаясь со Скруджем, заводила своего хозяина в отдаленные закоулки дворов и там вертелась около него, помахивая хвостом, как будто хотела сказать: «Да, хозяин, уж лучше совсем не иметь глаз, чем такой дурной взгляд, как у Скруджа». Эти люди, соединяющие черствость и крайний эгоизм с сознанием за собой юридического права поступать исключительно в своих личных интересах, представляют собой характерный тип нового экономического режима. **[66]**

Каково было попасть в экономическую зависимость от таких людей – легко себе представить. Обращаясь к истории трудящихся классов в начале XIX столетия, мы всюду встречаем поистине ужасающие картины. Описания быта промышленных рабочих в один голос указывают нам на неслыханные бедствия, перенесенные ими в первое время развития крупной промышленности, когда общественный контроль не наложил еще узды на произвол фабрикантов и когда сами рабочие не имели еще достаточно сил, чтобы отстоять свои интересы.

Бедствия, созданные фабричной системой, оказались лучшим аргументом против односторонности и ошибок классической теории. Люди разнообразных теоретических направлений, от Сисмонди и Карлейля до Энгельса и Маркса, единодушно сошлись в протесте против бесчеловечности выводов прямолинейных последователей классической доктрины. Эта реакция против *выводов*, влекла за собой и реакцию против *метода*. В последнем отношении особенно крупную роль сыграли немецкие экономисты, представители официальной университетской науки, более спокойные наблюдатели чуждых еще их национальной жизни явлений.

Уже в 40-х годах в своем «Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirtschaft nach geschichtlicher Methode», немецкий ученый **Вильгельм Рошер** выступил с горячей пропагандой исторического метода, пытаясь перенести в политическую экономию приемы, с успехом до того примененные исторической школой права. И в своих разнообразных дальнейших **[67]** произведениях он неизменно ставил себе задачей исследование хозяйственных явлений с исторической точки зрения. Но мы напрасно стали бы искать у него определенной формулировки нового метода. Эклектик по натуре, он постоянно впадал в противоречия, да и едва ли он когда-нибудь заботился о строгом определении принятой им точки зрения и последовательном её проведении. Такую формулировку дал другой крупный представитель старой германской исторической школы **Карл Книс** в

обширном специальном сочинении «Политическая экономия с точки зрения исторического метода» (Die Politische Oekonomie vom Standpunkt der geschichtlichen Methode), вышедшем первым изданием в 1853 г. В этой работе Книс обстоятельно пересматривает основания методологии английской классической школы и энергически выдвигает против них постулаты нового, защищаемого им метода. Объект политической экономии обладает, по мнению Книса, совершенно иными свойствами, чем какие видела в нем классическая школа. «Экономическая жизнь, - говорит он, - не представляет механической массы индивидуумов. Это организм, в котором переплетаются явления права, хозяйства, нравственности и культуры. Нельзя рассматривать одну его сторону независимо от всех остальных, так как каждая из них находится под постоянным влиянием всех других сторон народной жизни». С другой стороны, Книс ставил в упрек классической школе ее неисторичность, «абсолютизм теории». Как известно, эта школа, исходя из положения о естественном порядке общественного хозяйства, считала его **[68]** вечным и неизменным. Книс выдвинул положение, что хозяйственная жизнь так же, как и всякая другая, находится в процессе постоянного изменения и является продуктом долгого исторического развития. Определивши иначе, чем классическая школа, предмет исследования политической экономии, Книс естественно выступил и против основной посылки об эгоизме, как господствующем хозяйственном стимуле. Он попытался, опираясь на данные исторического и психологического изучения, наметить целый комплекс побуждений, проявляемых фактически людьми в их хозяйственной деятельности. Первым из этих мотивов он называл **себялюбие**, вытекающее из естественного чувства самосохранения, присущего всем живым существам и в первоначальном своем виде не представляющим ничего дурного, поскольку с ним не находятся в противоречии интересы других людей. Только когда это чувство, сталкиваясь с требованиями жизни и деятельности других людей, вырождается в эгоизм, т.-е. в преследование собственных целей в ущерб интересам других людей, оно становится вредным, и задачей общества (или государственной власти) при таких условиях оказывается уже не поощрение, а, напротив, борьба с проявлениями этого чувства.

Наряду с указанными двумя мотивами, в человеке и в его хозяйственной деятельности обнаруживается существование и других мотивов, уже не личного, а общественного характера. Ведь человек искони представляется общественным существом, и потому общественные мотивы должны **[69]** быть для него настолько же «естественными», как и личные.

Среди них мы замечаем прежде всего «чувство права и справедливости», регулирующее взаимные отношения между людьми, как отдельными индивидуумами. Далее, также вполне реальным следует признать и общественное чувство, определяющее отношение человека уже не к отдельным лицам, а к обществу, как к целому. Человек издавна приучался ценить, уважать и защищать общественные интересы; в его психической жизни представление об общественном благе составляет такую же неотъемлемую часть, как и понимание своего личного интереса. «Итак, мы видим (указывает Книс), что хозяйственная жизнь фактически является результатом действия целого ряда разнообразных мотивов и что, следовательно, изучать явления экономической деятельности людей необходимо, опираясь на логическую посылку о существовании не одного только, а именно нескольких психологических побуждений». Далее, также соответственно различию в общем миросозерцании, историческая школа иначе смотрит и на законы политической экономии. С точки зрения классической доктрины, законы политической экономии в том виде, как они были установлены этой доктриной, настолько просты и всеобщи, что они могут быть с успехом приложимы к выяснению каких угодно форм экономической жизни, к каким бы эпохам они не относились, у каких бы народов не встречались. «Подобно тому, как человек, решивший известное число алгебраических уравнений, - говорит Дж.Ст.Милль в своей «Логике», - может без труда решить все другие **[70]** уравнения того же рода, так и знающий политическую экономию Англии или одного Йоркшира знает политическую экономию всех народов». С точки же зрения исторического метода необходимо смотреть на дело иначе: так как экономическая жизнь подлежит постоянным изменениям, то и законы политической экономии должны иметь относительный характер; они должны отражать на себе относительность хозяйственной жизни.

Определяя иным образом сравнительно с классической школой сущность теоретических выводов, Книс, в согласии с другими представителями исторического направления намечал иначе и практические задачи экономической политики. В то время как экономисты-классики ставили задачей идеального государства осуществление хозяйственной свободы и гарантию интересов отдельных личностей, историческая школа постоянно высказывалась в пользу вмешательства государства в экономическую жизнь общества. Если государство, говорила она, не желает покровительствовать господству одного класса над другим, оно должно установить известные законодательные нормы, регулирующие их взаимные

отношения, ограничить рабочий день женщин и детей, гарантировать более гигиенические условия обстановки труда и т.п., и вообще способствовать тому, чтобы слабейшие элементы общества не были угнетаемы более сильными. Таким образом в области экономической политики историческая школа выдвинула социально-реформаторские задачи.

Итак, учение исторической школы составило резкую противоположность доктрине. **[71]** В первое время эта школа находила мало сочувствия в самой Германии, где с развитием промышленного капитализма господствующую позицию, в особенности в 60-е гг., заняло либеральное направление, представлявшее осколок с английского «манчестерства». И только к концу 60-х и в начале 70-х гг. вопросы, поднятые Штейном, Рошером, Гильдебрандом, Книсом были подхвачены молодыми академическими деятелями, прозванными их противниками в насмешку «катедер-социалистами», потому что они с особенной энергией настаивали на необходимости социальных реформ в защиту трудящихся классов. С этого времени историческое направление («реалистическая», «историко-этническая» школы) прочно оседает в германских университетах и до настоящего времени остается там господствующим.

Однако, желая устранить недочеты и односторонность классической доктрины, историческая школа впала в другую крайность и вместо того, чтобы, изучая явления исторической хозяйственной жизни человечества, стремиться к открытию некоторых общих типических форм хозяйственных явлений и закономерных отношений между ними, занялась изучением подчас мельчайших подробностей исторической хозяйственной жизни, ограничиваясь простым накоплением фактических сведений, сырого материала. Усиленно подчеркивая «относительность» хозяйственных явлений, экономисты этого направления оказывались бессильными провести сколько-нибудь отчетливые грани в пестром калейдоскопе конкретных фактов. Собирание сведений по **[72]** хозяйственной истории совершалась прямо в ущерб развитию политической экономии, как теоретической науки о народном хозяйстве. Несмотря на выдающиеся таланты многих представителей историко-этической школы и чрезвычайно ценные отдельные работы, например, в области изучения форм промышленности, аграрных условий и т.п., в **теоретическом** отношении эта школа дала чрезвычайно мало. Неудивительно поэтому, что она не могла не вызвать горячих протестов со стороны людей, выше всего ценивших чисто теоретическую работу. И уже в начале 80-х гг., среди немецких экономистов, но не собственно в самой германии, а в соседней Австрии возникает резкая

реакция против историко-этической школы - реакция, во главе которой стал **Карл Менгер**.

Менгер попытался пересмотреть от начала до конца все методологические основания и приемы политической экономии предыдущих школ. Его книга «О методе социальных наук и политической экономии в особенности» произвела глубокое впечатление и в действительности она представляет весьма серьезное и обстоятельное исследование вопросов экономической методологии.

Сущность воззрений этого ученого сводится к тому, что для правильного развития экономической теории необходимо не отбрасывать в сторону приемы классических экономистов, а продолжать их дело, стоя на их почве. Требования же исторической школы Менгер считает гораздо более несоответствующими истинным задачам политической экономии, чем те принципы, которыми руководствовались экономисты-классики. **[73]**

Прежде всего, говорит Менгер, нам необходимо установить основное положение, что современное экономическое знание представляет не единую науку, а целую сеть самостоятельных дисциплин с особыми задачами и логическими приемами. Мир явлений можно рассматривать с двух существенно различных точек зрения: или как конкретные явления в их данном положении в пространстве и времени и в их конкретных отношениях друг к другу, или как повторяющиеся в смене этих явлений формы их, иначе говоря, с точки зрения познания индивидуального и общего. Исследования индивидуальных черт в явлениях народного хозяйства ставят своей задачей науки исторические – хозяйственная история и статистика. Путем исторического изучения мы можем исследовать индивидуальную сущность и взаимную связь конкретных явлений хозяйственной жизни. Таким путем мы будем, например, исследовать хозяйство Германии, Англии и других стран в тех индивидуальных явлениях, которые характеризуют их экономический строй или развитие. В данном случае мы будем стоять вне области теоретических обобщений и отыскания социальных законов, изображая лишь данное состояние и развитие социальной жизни.

Если же мы перейдем к задачам теоретического обобщения, мы должны будем искать в отдельных явлениях их общие черты, выяснять типы и типические отношения в хозяйственной жизни. При этом типы и типические отношения могут быть «точные» или «эмпирически-реалистические». Первые будут изображать наиболее элементарную и всеобщую природу явлений хозяйственной жизни **[74]** и всеобщие «экзактные» законы их отношений; вторые окажутся окрашенными в

конкретный цвет, соответственно фактическим условиям; степень отвлечения при их выводе будет уже меньшей; это будут лишь «реальные типы», в пределах типической картины которых дано большее или меньшее место для особенностей; а отношения между ними будут выражаться «эмпирическими законами», т.е. теоретическим выяснением фактических (значит, никоим образом не свободных от исключений) правильностей в существовании и смене реальных явлений. Тем не менее, и те, и другие будут представлять лишь отвлечение (по существу своему, одностороннее) от реальной действительности. Установление их и должно составить задачу политической экономии, как теоретической науки о народном хозяйстве. Итак, политическая экономия в своей теоретической части изучает вопросы, касающиеся типов и отношений между типами, иначе говоря, изучает основные формы экономических явлений и проявляющиеся в них закономерные отношения.

Наконец, третью группу экономических наук образуют науки практические – экономическая политика и финансовая наука. Науки этой группы по своей природе существенно отличаются от исторического и теоретического исследования: они вообще учат не о том, что есть, а вырабатывают систему правил, необходимых для практической деятельности, и относятся поэтому не к области теории, а искусства (Kunst-Lehren). Таким образом Менгер намечает целую систему экономических наук, из которых каждая имеет свою строго **[75]** определенную область исследований и особые методологические приемы.

В сфере экономической теории нам нужно, говорит Менгер, следовать методологическим приемам классической школы. Для установления типов экономических явлений необходимо отделить хозяйственную сторону от всех других областей общей народной жизни. Сверх того, в самих экономических явлениях нам необходимо абстрагировать основные элементы, из которых придется исходить при дальнейших теоретических построениях. Анализируя экономическую жизнь, мы поступаем, как химик, который разлагает вещество на составные элементы; мы будем рассматривать, так сказать, атомы, из которых составляются хозяйственные явления. При этом мы будем находиться в более выгодном положении, чем естествоиспытатель, потому что последний оперирует с атомами, имеющими неэмпирическую природу, а при изучении общества исследователь берет своим исходным пунктом отдельного человека, т.е. вполне реальную величину. Органическая теория, выдвинутая исторической школой, по мнению Менгера, была построена благодаря отсутствию правильного

понимания не только методологических приемов анализа, но и сущности самой хозяйственной жизни. Ведь экономическая жизнь общества представляет лишь совокупность деятельностей отдельных (физических и юридических) личностей: в ней нет единой регулирующей и направляющей воли; наоборот, в своей хозяйственной деятельности люди сталкиваются друг с другом, преследуя свои личные цели, и **[76]** из суммы этих столкновений получается общественный результат. Если уж говорить об органическом характере общества, то его нужно видеть в проявлении бессознательного начала, гетерогонии целей в общественной жизни. Историческая школа экономистов, указывает Менгер, перенося требования исторической школы права в разработку экономической теории, просмотрела то здоровое зерно, которое заключалось в учениях юристов, именно, что многие общественные учреждения и нормы представляют не продукт сознательного общественного творчества, но возникают на почве преследования людьми своих частных целей, в результате которого возникают и новые общественные учреждения.

Итак, по мнению Менгера, органическую теорию в том виде, как ее формулировали экономисты-историки (т.е. в смысле взаимодействия различных сторон общественного организма), необходимо отбросить; а раз ее основные положения устраняются, то нужно иначе смотреть и на те мотивы, которыми руководствуется человек в своей хозяйственной деятельности. Для того, чтобы вывести типические отношения хозяйственной жизни господствующим мотивом мы должны признать личный интерес (Eigennutz). Подобно тому, как при исследовании хозяйственной деятельности мы отвлекаемся от таких сопутствующих ей в действительности моментов как «ошибка», «незнание хозяйственных обстоятельств», «внешнее принуждение» и т.п., так и из всей массы человеческих побуждений мы изолируем только один элемент – преследование индивидуумом своей личной выгоды **[77]** в хозяйственной сфере жизни. При теоретическом изучении общества необходимо идти путем таких односторонних исследований. Политическая экономия раскроет нам одну часть социальных явлений, наука права – другую, наука нравственности – третью и т.д., и только общая совокупность всех теоретических социальных наук в состоянии объяснить нам всю общественную жизнь. Поэтому неправильно требовать поверки положений экономической теории на фактах действительности; такая поверка применима лишь ко всей сумме выводов всех теоретических социальных знаний. Что же касается исторической точки зрения при построении экономической теории, то она уместна, по мнению Менгера, лишь для характеристики новых хозяйственных форм, возникающих в

известную историческую эпоху и не существовавших ранее. При исследовании же этих форм необходимо опять-таки строго придерживаться изложенных выше приемов **теоретического** исследования.

Книга Менгера, с ее отчетливой постановкой методологических проблем (в особенности в том, что касается разграничения отдельных экономических дисциплин[(2)]) устранила из обсуждения **[78]** вопроса о методе политической экономии много лишних и бесцельных контроверз. Сразу после выхода она вызвала резкую критику со стороны главы историко-этической школы Шмоллера (Zum Methodologie der Staat und Socialwissenschaften, Jahrb.f., 1883), на которую Менгер ответил в чрезвычайно возбужденном тоне (Die Jrrthümer des Historismus in der deutschen Nationalokonomie, Wien, 1884), но вскоре спор затих, и сам Шмоллер в своей статье Volkswirtschaft, Volkswirtschaftslehre und Methode, Hand &.d. Staatswissenschaften пошел на компромисс, примиряя до известной степени свои старые методологические воззрения с положениями Менгера. Тем не менее, резкая грань между абстрактной австрийской школой[(3)] и германским историко-этическим направлением осталась до последнего времени.

Учение Менгера было последним словом методологии того направления экономической мысли, которое связывается с рационалистическим мировоззрением и которое отчетливо наметилось уже в сочинениях античных писателей по экономическим вопросам, а в новейшее время, в связи с идеями Возрождения и «Просвещения» XVIII в., вылилось в законченную форму у физиократов, классиков и в особенности у представителей школы **предельной полезности**[(4)]**.** Вместе с этим **[79]** мировоззрением оно разделяет наивный взгляд на формы и приемы человеческого познания как всех вообще явлений, доступных человеческому изучению, так и в особенности явлений социальной жизни. Поэтому протесты старой исторической и историко-этической школ, направляемые против этого характерного для их противников мировоззрения, были совершенно справедливы и пусть смутно, но нащупывали более правильный путь для экономических исследований. Но неясность по отношению к этому новому пути, естественно вытекавшая из неразработанности общего вопроса о сущности исторического и абстрактного методов, сказывалась на учениях исторической школы спутанностью и противоречиями выдвигаемых ею положений и приводила более решительных ее представителей к полному отчаяния выходу - совершенному отказу от теоретической работы. Поэтому, новейшие успехи в разработке логики исторического исследования,

обязанные трудам Зигварта, Вундта, Дильтея, Навилля, Зиммеля и, в особенности, Виндельбанда и Риккерта, дали могущественный стимул к выяснению оснований экономической методологии. Конечно, эти труды даже в выдвинутых ими общих **[80]** положениях далеки еще от законченности, а в том, что касается приложения общих логических приемов специально к экономическим исследованиям, они не содержат никаких прямых указаний, но они пролили уже много света на те стороны дела, которые служили среди экономистов поводом к бесконечным и бесплодным спорам. И в самом деле, много напрасных упреков, с одной стороны и ненужных оправданий с другой, устраняет уже одно выяснение того, что человеческий ум никогда не охватывает, да и не в силах охватить, бесконечного разнообразия действительности. Для того, чтобы ориентироваться в этом многообразии, человек производит известный выбор, отвлекает от наблюдаемых явлений известные стороны, известные черты, создавая, таким образом в своем уме ту «действительность», систематическое изучение которой он предпринимает в своей научной работе. Таким образом уступка, которую Менгер делает исторической школе, - будто совокупность абстрактных наук объяснит нам *всю* (исторически-действительную) общественную жизнь, - оказывается совершенно ненужной, вытекающей из неправильного взгляда будто историческое изображение есть объективное отражение действительности. На самом деле то, с чем имеет дело историческая наука, есть лишь «преобразованная» действительность (umformte Wirklichkeit), полученная в нашем уме также в силу отбора, отвлечения известных черт из бесконечного разнообразия наблюдаемых явлений. Различие между **[81]** историческим и абстрактным методом заключается не в том, что с помощью первого мы познаем «всю» действительность, а с помощью второго «часть» этой действительности, а в особой точке зрения, с которой мы подходим к ее изучению. Нас может интересовать или то, что представляется нам общим в различных явлениях (абстрактный, генерализирующий метод), или то, что в них есть индивидуального, особенного, неповторяющегося (исторический метод). Это не значит, что при историческом изучении мы охватываем **все индивидуальные** черты явления; в каждом отдельном случае они всегда бесконечны и неисчерпаемы; мы отбираем из них и здесь только **некоторые**, именно те, которым мы приписываем известное значение, которые представляют для нас интерес с точки зрения каких-либо признаваемых нами всеобщих ценностей («культурных ценностей»: государства, экономической организации, искусства, религии и т.п.). Отсюда и различие задач

абстрактных и исторических наук: первые стремятся образовать систему общих родовых понятий, для которых отдельные явления сами по себе неинтересны, а служат лишь экземплярами, каждый из которых может быть заменен каким-либо другим экземпляром; вторые, наоборот, стремятся понять именно отдельный предмет, как единое **целое**, в его единственности (Einmaligkeit) и никогда не повторяющейся **индивидуальности,** в том, в чем он для нас важен с точки зрения какой-либо, признаваемой нами всеобщей, культурной ценности. При этом мы не можем довольствоваться одним **[82]** описанием его, но должны выяснить его *связь* с другими историческими явлениями. Историк прослеживает **причинную связь** между явлениями, раскрывая отношение данного исторического объекта к окружающей его **среде** и прослеживая его **развитие,** и разница между ним и представителем абстрактной (генерализирующей) науки заключается в том, что он разыскивает не **общие** причинные связи, не «законы» явлений, а **индивидуальные связи,** т.е. индивидуальную связь данного исторического объекта с индивидуальной исторической средой, и не ряды развития вообще, а единичные индивидуальные ряды развития. Конечно, для объяснения этих индивидуальных связей историк пользуется добытыми абстрактными науками общими понятиями причинных отношений, разлагая исследуемый индивидуальный объект на его общие элементы и устанавливая связь этих общих элементов с такими же общими элементами индивидуальной причины. Но эти общие понятия оказываются в руках историка **средством,** а не **целью** его работы, он получает их готовыми от других наук и применяет к разрешению поставленной перед собой задачи – истолковывания данного исторического явления в его индивидуальной сущности и индивидуальной связи.

Таким образом и историко-экономические исследования имеют значение сами по себе, в смысле полноты решения научной задачи. Исследование какого-либо экономического учреждения или каких-либо экономических отношений в том, что есть в них индивидуально-ценного с точки зрения человеческого хозяйства (история цеховой **[83]** организации такого-то города, профессионального движения в такой-то стране, всего народного хозяйства в такой-то стране в XIX веке и т.п.), представляется нам не подготовкой материала для будущих теоретических исследований, а вполне самостоятельной, законченной в себе научной работой, не «etude», но «oeuvre». Такой постановкой вопроса новое учение способно внести много одушевления в кропотливую работу историка-экономиста, уясняя и возвышая взятую им на себя задачу.

Итак, историческое изучение экономических явлений уже предполагает предварительную разработку экономической *теории*.

Вопрос о логическом характере **теоретических** выводов экономической науки до сих пор остается еще чрезвычайно спорным и сравнительно мало разработанным. Еще недавно было очень широко распространено резкое отграничение наук о природе и наук о человеческом обществе. Предполагалось, что явления природы типичны, что родовое понятие их может быть построено на изучении единичных явлений, тогда как явления общественной жизни чрезвычайно сложны и индивидуальны, а потому и изучение их должно идти иными приемами и давать иные (менее точные) результаты. С **[84]** разъяснением общего вопроса о бесконечной сложности всякого рода индивидуальных явлений такое отграничение отпадает само собой. Простота или сложность объекта изучения той или иной науки дается не особенностями самих конкретных явлений, а той точкой зрения, с какой мы подходим к их изучению. И общественную деятельность мы можем изучать не только с точки зрения ее индивидуального значения и смысла, но можем отыскивать в ней некоторые общие черты, одинаково повторяющиеся в отдельных явлениях. Мы можем интересоваться, например, вопросом о влиянии произведенного сокращения часов труда на ход дел **данной** фабрики, **данной** отрасли промышленности, но мы не вправе поставить и общий вопрос о том, какая связь **вообще** существует между продолжительностью рабочего времени и успешностью труда. Нас будет интересовать в этом последнем случае каждое отдельное явление не само по себе, а просто как отдельный экземпляр общего понятия. И выведенная таким путем общая причинная связь между известными явлениями хозяйственной жизни *логически* также будет выражать нам «закономерность» этих явлений, как любой точный закон естествознания.

Стремясь к отысканию общей связи между явлениями человеческого хозяйства, теоретическая политическая экономия может достигать в этой работе результатов **различных** по степени отвлечения от конкретной хозяйственной действительности. Как мы могли уже убедиться из прошлой лекции, социальные отношения, возникающие между людьми на почве их борьбы с природой для **[85]** удовлетворения потребностей материальными средствами, могут рассматриваться не в одинаковой перспективе. Мы различаем в них, с одной стороны, некоторые наиболее элементарные признаки, свойственные хозяйственной деятельности людей во все эпохи их исторической жизни, с другой – некоторые типические черты, характеризующие различным образом каждую отдельную ступень

экономического развития. Мы отмечали, например, некоторые общие черты, свойственные **всякому** хозяйству (зависимость в удовлетворении потребностей от ограниченности запаса материальных благ, необходимость труда и т.п.), а с другой стороны – особенности явлений хозяйства рабского, крепостнического, городского ремесленного, капиталистического, но именно особенности **типического** характера, своеобразные общие признаки, существование которых можно проследить на протяжении веков в различных человеческих обществах. Таким образом теоретические выводы («законы») экономической науки можно разделить на две основные категории:

1) положения, относящиеся к человеческой хозяйственной деятельности, на какой бы ступени развития она ни находилась;
2) выводы, касающиеся только определенных эпох хозяйственного развития (определенных «укладов хозяйства»).

Выводы первого рода по существу дела оказываются крайне элементарными и мало эмпирически содержательными. Но это не только не умаляет их значения, а наоборот, с точки зрения абстрактного исследования, такие выводы представляются **[86]** (поскольку они вообще достижимы в социальных науках) наиболее ценными. Ведь всякое абстрактное, номологическое исследование, отвлекая от наблюдаемых явлений все, что придает им индивидуальную окраску, все более и более удаляется от «действительности». Чем выше абстрактное знание, тем меньше в нем **реального** содержания, тем ближе примыкает оно к формальному, математическому мышлению. Конечно, и эти наиболее общие положения абстрактной политической экономии далеки от точности естественно-научных законов; название «вечные *логические* категории», данное им Родбертусом, «звучит слишком гордо», но они представляют нам ту наивысшую меру обобщения, на которую способно подняться социально-экономическое исследование.

Выводы второго рода составляют обычное содержание экономической науки, и, начиная с классиков, в основу экономических рассуждений теоретического характера кладут исследование преимущественно одной только исторической эпохи, именно капиталистического хозяйства. Этот выбор объясняется тем, что в капиталистическом хозяйстве отдельные лица, будучи юридически свободными (здесь нет уже ни отношений личной зависимости – ни рабства, ни крепостничества, - ни связанности земли и промышленной деятельности), **экономически**, в силу широкого общественного разделения труда, связаны друг с другом теснейшими узами обмена. Реализация результатов хозяйственной деятельности дается

отдельному хозяину его рыночной выручкой, успешной продажей его продукта. А так как успех **[87]** этой продажи зависит от многочисленных, независящих от его воли обстоятельств, то вступление данного лица в рыночный обмен аналогично применению единичной физической силы к пункту, где сталкивается множество других подобных сил. И так как при стихийном, неурегулированном какой-нибудь планомерной организацией столкновении этих сил в результате наступает известное равновесие, отодвигающее от этой сложной сети хозяйственных отношений угрозу ее распада и поддерживая ее устремление к непрерывному развитию, то современное народное хозяйство и проявляет в себе больше, чем хозяйство прежних времен, черты **социально-закономерного** порядка, аналогичного закономерности явлений природы. Это не значит, однако, чтобы хозяйство ранних эпох не носило характера закономерности; абстрактное изучение этих эпох способно также дать экономисту-теоретику чрезвычайно ценные выводы. Но в современной хозяйственной жизни закономерность проявляется с большей отчетливостью, и потому-то эта жизнь и служит излюбленным материалом для теоретических исследований(5).

Отсюда и при установлении **предпосылок,** из которых должен исходить экономист в своей теоретической работе, обыкновенно (сознательно или бессознательно) брали черты («личный интерес», «свободная конкуренция»), заимствованные из наблюдений за современным свободным меновым хозяйственным строем. **[88]**

Между тем, для правильной постановки исследования необходимо всегда отчетливо разграничивать **круг отношений**, который избран предметом изучения. А эти круги располагаются неодинаково, как по степени отвлечения от действительности, так и в пределах логически однородных исследований. Бесконечные споры, которые велись между экономистами различных лагерей, какие мотивы и какие формы общественно-экономической организации должны быть приняты как предпосылки теоретической работы, в значительной мере вытекают из недостаточной выясненности этого предварительного вопроса.

Изучая **особую сторону** социальной жизни, особый вид социальных отношений, именно отношения, вытекающие из деятельности, направленной на борьбу с природой ради удовлетворения потребностей материальными средствами, экономист намечает общие рамки, в которых должна совершаться его работа. Ставя себе **теоретическую задачу,** т.е. выяснение в этих отношениях общих черт и общих связей, он выделяет себе в намеченных рамках еще более тесно отграниченную область, отмежевываясь

от исторического исследования хозяйства и социальной политики. Но и здесь он должен позаботиться о дальнейшем разграничении, выделяя и для абстрактного исследования или наиболее общий круг отношений, встречающихся всюду, где имеется человеческое хозяйство, или менее общие, эмпирически окрашенные круги, повторяющиеся только в известных условиях места и времени. Понятно, что основные предпосылки исследования в каждом из этих **[89]** случаев будут различны. Конечно, предметом изучения будут каждый раз общественно-экономическая организация и развивающиеся в ней стремления и действия. Но какая общественная организация и какие хозяйственные стремления будут избраны в качестве предпосылок, определяется задачей **данного** исследования. Для наиболее абстрактного экономического исследования, имеющего целью выяснение наиболее общей природы экономических отношений, должны быть приняты логически наиболее «чистые» предпосылки: наличие при преследовании хозяйственных целей «чистой» общественной организации, т.е. просто общественных связей, без всякой их квалификации (в смысле ли «свободной конкуренции», или, наоборот, «коллективной» хозяйственной организации и т.п.), и «чистый хозяйственный мотив», т.е. просто рациональное в хозяйственном смысле поведение, основанное на соразмерении затраты и выручки, выгоды и пожертвования, без всякой этической или иной окраски. Таким путем мы можем вывести положения, устанавливающие, например, общую связь между усовершенствованием хозяйственной деятельности человеческих обществ и применением разделения труда, формы и условия общей зависимости человеческого хозяйства от внешней физической среды, влияние на ход хозяйственной деятельности орудий труда, употребляемых людьми и т.д. При всей элементарности подобных положений мы можем с их помощью нарисовать в наиболее простых, постоянно повторяющихся чертах общую, так сказать, «социологическую» сущность хозяйственных отношений. **[90]**

Но, как мы уже упоминали, подобными обобщениями не исчерпывается содержание экономической науки; в ее задачу входит и установление более частных «законов», проявляющихся в исторических типах хозяйственного развития.

При таких теоретических исследованиях «второго порядка» и среда и мотивы поведения непременно окажутся окрашенными в известный эмпирический цвет, соответственно главным особенностям хозяйственного строя изучаемой эпохи. При этом мотивы хозяйствующих субъектов не могут быть даны заранее, а выясняются только при изучении особенностей

социальной среды, того хозяйственного строя, в котором живет, думает, чувствует и действует хозяйствующий индивидуум. Ведь то обстоятельство, что отношения людей к природе при преследовании ими своих хозяйственных задач обусловлены известными формами **общественной** организации, и создает главную трудность экономического исследования. Замкнутое домашнее хозяйство, городское ремесленное, товарно-капиталистическое – характеризуются не только своеобразием общественно-экономической среды, но и вытекающими из нее своеобразными мотивами. Мотивы, которыми в **хозяйственной, деловой** сфере руководился средневековой мастер по отношению к своему ученику, или, наоборот, ученик к хозяину, не совпадают с мотивами, определяющими поведение современного фабриканта к его рабочим, или, наоборот, рабочих к фабриканту. Но и в пределах одного хозяйственного строя, например, капиталистического хозяйства, мы найдем несколько различных кругов отношений, **[91]** которым соответствуют и различные мотивы. Например, исследуя капиталистическое хозяйство, поскольку для него характерны условия «свободной конкуренции» (т.е. зависимость от рынка при свободном меновом обороте), мы тотчас же натолкнемся на ряд затруднений, где нам не в силах будут помочь посылки свободной конкуренции и личного или хозяйственного интереса. Эти посылки объяснят нам отношение фабриканта к покупщику его товаров, но разве его социально-экономическое положение целиком характеризуется его отношением к товарному рынку? А отношения между ним и его рабочими? На первый взгляд они также могут объясняться предположением личного интереса на той и на другой стороне. Но ведь у фабриканта заняты не один, а целая группа рабочих. Можно ли рассматривать эту группу просто как совокупность единиц, из которых каждая руководится своим личным интересом? Если бы каждый отдельный рабочий стал бы отстаивать только свои личные интересы, то выиграл ли бы он, как представитель группы, занятой на одной фабрике? Конечно нет. Наблюдая положение наемного труда в капиталистическом строе, мы видим, что наиболее целесообразным мотивом поведения современного рабочего представляется отстаивание общего, группового интереса. В преследовании этого интереса отдельной личности приходится иногда жертвовать своими случайными и временными личными выгодами во имя общего блага, но в целом такой образ поведения для всей рабочей массы представляется **наиболее [92] хозяйственно целесообразным,** так как он более всего соответствует объективным условиям социального положения наемных рабочих при капиталистическом строе хозяйства.

Игнорирование таких групповых стремлений рабочих и было причиной того, что не только Рикардо, но и Лассаль (а отчасти и Маркс) приняли выведенный при других условиях социально-экономической обстановки «железный закон заработной платы» как положение, характерное **вообще** для капиталистической системы хозяйства.

Посылка свободной конкуренции далеко не исчерпывает существа взаимных отношений и между самими предпринимателями. С развитием капиталистического хозяйства стал все яснее обозначаться поворот в сторону монопольных организаций. Первые признаки такого поворота наметились уже в слияниях ранних железнодорожных компаний, а в последней четверти XIX века он отчетливо определился с появлением картелей и трестов.

Итак, задачей экономиста-теоретика представляется подробное выяснение существенных элементов того круга отношений, который он пытается исследовать, намечая объективное социально-экономическое положение и развивающиеся на его почве стремления хозяйствующих субъектов. Эту чрезвычайно важную сторону дела и просмотрела классическая политическая экономия, скованная своим общим механически-индивидуалистическим мировоззрением; но его упускают из вида и новейшие представители абстрактного направления, также чрезмерно суживающие задачу теоретического **[93]** исследования хозяйственной жизни. Не видела его и историческая школа, которая указывала на разнообразие мотивов, руководящих людьми в их хозяйственной деятельности, но не могла определить ни круга отношений, к которым относятся те или другие мотивы, ни их производного значения. Более того: усиленно выдвигая «этические моменты», она придала всему учению о мотивах совершенно фальшивую, сентиментальную окраску, далеко отступая в своих построениях от одностороннего узкого, но трезвого реализма английских экономистов. На этот ложный путь ее толкало практическое (спутывавшее ясность теоретического горизонта), увлечение проповедью «социального мира», достигаемого мелкими, «домашними» средствами, при сохранении основ капиталистических отношений, где, к сожалению, главные хозяйственные группы, не по личным качествам их представителей, а по **особенностям данной общественной обстановки**, находятся в непримиримом антагонизме[(6)]. **[94]**

Познакомившись с теоретическими задачами политической экономии, мы можем отдать себе отчет и относительно построения тех идеалов, которые должны быть поставлены для практической деятельности в сфере экономических отношений. Мы видели, что хозяйственная

деятельность, взятая **[95]** как целое, играет в жизни человека служебную роль: она доставляет человеку **средства** для достижения его **целей**. Целесообразность самой хозяйственной деятельности имеет смысл только рационального выбора средств в направлении уже данном. И поскольку человек проникает свои жизненные цели известным высшим – моральным и религиозным – единством, постольку и его хозяйственная деятельность освещается и согревается этими высшими стремлениями. Поэтому экономический идеал не может быть понят сам по себе, вне нравственного и религиозного идеала. Но если эти высшие идеалы образуют душу экономического идеала, то из этого не следует, что в них мы находим уже вполне намеченным и самый экономический идеал. Выбор надлежащих средств для устроения экономических отношений, сообразно разделяемому людьми нравственному и религиозному мировоззрению, есть самостоятельная и очень трудная задача. И то, часто встречающееся явление, что мыслители, наиболее чуткие к религиозным и моральным вопросам, относятся с поразительным равнодушием к перестройке хозяйственного уклада общества, к социальным реформам, служит лишь показателем того ненормального разрыва различных сторон человеческой жизни и деятельности, которым особенно характеризуется наше время. Если невозможен социальный идеал вне религиозного и морального миропонимания, то и стремление к высшим жизненным целям, нравственное совершенствование человека, сознание им своего религиозного назначения затрудняется, а часто **[96]** становится и совершенно невозможным благодаря дурным социальным порядкам, уродующим человеческую личность, мешающим человеку подняться во всю высоту его духовного и нравственного роста. А между тем эти порядки, как учит нас долгий опыт человечества, поддаются изменению и преобразованию. Формы и способы этих изменений и преобразований могут быть намечены наперед, опираясь на имеющееся понимание существенных черт общественных отношений. Как ни неточны сравнительно с естествознанием выводы экономической науки, все же и в этой области мы можем достигать некоторого предвидения будущего и, следовательно, целесообразно строить наши преобразовательные планы. Подготовка и проведение какой-нибудь социальной реформы могут быть **по существу** столь же рациональны, как постройка железной дороги или осушение болотистой местности. Поэтому и по отношению к экономической жизни имеет силу (конечно, с необходимыми оговорками) известная формула Огюста Конта, что знание ведет к предвидению, а предвидение – к действию. И в разработке вопросов

экономической политики мы вступаем в трудную, но доступную человеческому разумению область житейской практики, житейского искусства; а так как всякая практика и всякое прикладное искусство могут развиваться только на почве выяснения действительности, то естественно, что характер нашего экономического знания будет определять и наши практические социально-хозяйственные идеалы. На почве общего отвлеченного знания хозяйственной жизни (ее наиболее **[97]** элементарных законов) экономист пытается конструировать тот общий идеал, которым следует руководиться в экономической деятельности. Напрасно думают, что научное построение такого идеала невозможно, что он должен быть только продуктом поэтической фантазии. Поскольку выводы экономической науки раскрывают нам главную сущность хозяйственных отношений, мы можем наметить в общих очертаниях идеал будущего, по направлению к которому должна двигаться экономическая жизнь. При этом следует только остерегаться от ошибки, в которую впадали экономисты-утописты, конструируя этот идеал во всех деталях жизненных отношений. Таких построений наука не в состоянии дать; она может лишь нарисовать идеал отдаленного будущего в элементарных, грубых чертах, основываясь на своих простейших социологических обобщениях.

Но кроме этого отдаленного идеала, знание исторических законов, проявляющихся в данную историческую эпоху, открывает возможность построения идеала ближайшего будущего, указания задач государственной политики и общественной деятельности в смысле реформы существующих экономических отношений и условий. Жизнь настойчиво требует разрешения этих ближайших задач, ответа на текущие запросы – и политическая экономия в своей практической части может оказать ей требуемую услугу. Так, на почве выяснения прошлых условий и существующих жизненных форм человек может перестраивать и свою общественную жизнь. В этом случае он [98] поступает так же, как при деятельности в физической среде, комбинируя фактические материалы и силы, заставляя одни из них действовать на другие соответственно своим целям. Люди осознали уже не только условия окружающего их мира, но и свои общественные отношения, и в этом осознании и заключается их сила и их способность, опираясь на него, создавать себе лучшее будущее.

Этими беглыми набросками мы и можем пока ограничиться в определении задач и приемов нашей науки. Некоторые из выставленных здесь положений прояснятся с большей отчетливостью в дальнейшем изложении, при характеристике самого содержания экономической теории.

Многое же, что обыкновенно затрагивается в учении об экономической методологии и что необходимо приходится затрагивать, по самому существу не может быть исчерпано, постоянно обновляясь и пополняясь живым источником научного творчества[(7)].

Я хотел бы сказать несколько слов об одном явлении, часто встречающемся при изучении социальных отношений. Среди ученых, занимающихся естественными науками, в настоящее время было бы странно видеть человека, который задался бы целью искажать истину в своих личных интересах или интересах той группы, к которой он принадлежит по своему происхождению, воспитанию, общественному положению или к которой его влекут его симпатии. В естествознании давно уже установилась точка зрения, согласно которой считается существенно необходимым изучать факты так, как они есть, и излагать в том виде, как они представляются исследователю. Выполняя свою задачу, натуралист не станет стушевывать одни стороны явлений и подчеркивать другие, придавать заведомо неправильное освещение изучаемым фактам, а всегда будет держаться почвы строгого объективизма. Не то мы видим в исследованиях общественной жизни. Здесь исследователь постоянно сталкивается с человеческими симпатиями и антипатиями, выгодами и интересами. С некоторыми явлениями общественной жизни у него связаны свои собственные интересы, которые заставляют его уклоняться от пути объективного изучения, терять твердую почву, на которой стоит естествоиспытатель. А между тем в целях научного выяснения действительности необходимо, чтобы исследователь и при изучении социальных явлений отрешился от всех нарушающих нормальный ход его работы симпатий и антипатий, личных выгод и интересов и старался высказывать одну только истину в том виде, как она ему представляется. Пусть он заблуждается, но если он не внесет в исследование посторонних элементов, в виде личной точки зрения, истина всегда восторжествует. Каждый ученый, приступая к исследованию общественных явлений, должен повторить себе прекрасную формулу французской судебной присяги: «Я скажу правду, всю правду, ничего кроме правды».

---

(1) Адам Смит уже выдвигал момент борьбы между хозяевами и рабочими и признавал значение коалиций. Вообще он гораздо более свободен от упрека в односторонности, чем Рикардо.
(2) За исключением финансовой науки, которую Менгер неправильно относит только к группе практических дисциплин. Исследуя хозяйство государственных органов (включая и местное управление), финансовая наука, согласно классификации самого Менгера, должна совершенно так же как и политическая экономия, распадаться на описание индивидуальных явлений (государственного хозяйства в различных странах), теоретическое выяснение типических форм и отношений (в государственно-хозяйственных явлениях) и, наконец, практическую (финансовую) политику.
(3) Абстрактно-психологическое направление широко распространено и в англо-саксонском мире в последнее время, в особенности среди американских экономистов.
(4) Представляется поистине удивительным, почему до сих пор, бьющая в глаза аналогия между экономическими идеями древних (например Аристотеля) и «новейшими» положениями школы предельной полезности осталась почти не отмеченной и совершенно непонятой. Этим, между прочим, объясняется поразительная спутанность взглядов на филиацию экономических идей в специальных работах по истории политической экономии. Здесь, конечно, не место подробно останавливаться на этом вопросе; автор надеется в непродолжительном времени вернуться к нему в специальном исследовании.
(5) Ср. *М.И. Туган-Барановский*, Основы политической экономии, стр.16.
(6) Из изложенного видно, что экономист берет свои посылки не произвольно, но исходит из необходимого упрощения задачи, без которого не может обойтись никакое абстрактное знание. Меньшая точность получаемых им выводов объясняется не особенностями изучаемых им явлений, особенностями приемов исследования (и, главным образом невозможностью применения *опыта*). Но во всяком случае, и экономист стремится объяснить повторяемость известных черт в явлениях хозяйственной жизни. В этом смысле он также отыскивает «закономерность» как естествоиспытатель. В последнее время против попыток раскрытия закономерности в хозяйственной жизни с особенной решительностью выступил Макс Вебер, по мнению которого абстрактная политическая экономия дает лишь «идеальные типы», получаемые путем *мысленного* усиления определенных элементов действительности и объединения их в логически совершенно последовательный космос *мыслимых* связей. Таким образом создается *утопическая* (в логическом смысле) картина, с помощью которой мы можем сделать себе наглядной и понятной своеобразную связь явлений хозяйственной действительности в каждом данном случае. Только для этой цели и могут служить, по мнению Вебера, такие «идеальные типы», и только их, а никак не «законы», хотя и претендующие лишь на эмпирическую обязательность, и может получить абстрактное экономическое исследование, в чем и сказывается отличие его от естественных наук. См. Die Objektivität socialwissenschaftlicher und socialpolitik Erkenntniss. Arch. F Socialwiss. XIX. Kritische Studien auf Gebiet der kultur wissenschaftlichen Logik, а также Roscher und Knies und die logischen Probleme der historischen Nationalöekonomie. В этом отрицании возможности вывода экономических «законов» Вебер, выступая как против абстрактной, так и исторической школ политической экономии (которые по его мнению, одинаково заражены «натуралистическим» предрассудком, будто абстрактные понятия экономической науки имеют нечто родственное естественным наукам), не сходится и с Риккертом, который в своем основном произведении определенно высказывается за то, что и общественные (и в частности экономические) явления можно трактовать с «естественно-научной» точки

зрения. См. Г.Риккерт, Границы естественно-научного образования понятий. Спб.,1904, стр. 249-250.

(7) Это в особенности необходимо отметить относительно «предпосылок» политической экономии. Попытки их исчерпывающе охарактеризовать по существу дела обречены на неудачу. Эту общую судьбу разделяет, например, и наиболее обстоятельное и серьезное, продуманное изложение Дитцеля (Theoretische Socialökonomik, Leipzig,1895, стр. 77-92. Урезывание возможной теоретической задачи находим и у Зомбарта в «Современном капитализме» (для капиталистической эпохи он принимает в качестве основной предпосылки мотивы предпринимателей, но не рабочих и т.п.).Der Moderne Kapitalismus, I, стр.XVII-XXII.

____

Лекция третья

Естественная и социальная среда человеческого хозяйства.

Деление теоретической системы политической экономии на части. – Вопрос о среде, в которой происходят социально-экономические отношения. – Естественная среда человеческого хозяйства. – Территория, на которой люди могут развивать свою хозяйственную деятельность. - Климат (распределение тепла и влажности). – Реки и моря.- Запасы минеральных пород (в особенности каменного угля и железа). - Почвенные условия. - Флора и фауна.- Размеры человеческого населения сравнительно с имеющимися естественными богатствами. – Учение Мальтуса о росте населения. – Закон уменьшения земледельческого продукта. - Успехи промышленной техники. - Преодоление могучих естественных преград. – Изменение техники в новейшее время: рационализирование, тесная связь с научным развитием. – Паровой двигатель. – Усовершенствование земледелия. – Зависимость технического прогресса от социальных условий. – Социальная среда человеческого хозяйства. – Значение государственной организации. – Юридические условия хозяйства. – Рабочее законодательство. – Вопрос о частной собственности. – Изменения в господствующих взглядах на социальную среду со времени либеральной экономической доктрины.

В предшествовавшем изложении я попытался наметить основные предварительные вопросы, составляющие введение в экономическую теорию. Я рассмотрел, в чем **[102]**заключается объект экономического исследования, его цели и логические приемы, при помощи которых политическая экономия осуществляет свои задачи. Теперь мы можем перейти к изложению самой системы экономического знания. Наше внимание будет при этом направлено по преимуществу на вопросы *теоретического* характера; но для цельности и большей ясности изложения нам придется затрагивать также и вопросы хозяйственной истории и политики. Не следует лишь забывать о тех разграничениях, какие были установлены нами в предыдущей лекции.

Нам необходимо, прежде всего, наметить главные звенья излагаемой системы, провести ось, около которой всего удобнее можно было бы расположить содержание экономической теории. Эта задача после того, что нам известно уже относительно объекта, на исследование которого направлена экономическая мысль, не представит больших затруднений.

Мы видели, что предметом политической экономии являются социальные отношения, возникающие при хозяйственной деятельности. Знание основных процессов хозяйственной деятельности поможет нам

разбить и содержание экономической науки на соответствующие отделы. В одной из предыдущих лекций нам уже приходилось указывать на два крайних полюса, между которыми вращается хозяйственная деятельность, - на производство и потребление. Люди нуждаются в известном запасе материальных средств, которые они черпают из внешней природы и употребляют для удовлетворения своих потребностей. Но мы видели, что уже на ранних ступенях человеческой культуры этими процессами не исчерпывается вся экономическая **[103]** деятельность. Даже в эпоху господства простейшей формы экономической организации – замкнутого домашнего хозяйства – продукты не прямо обращались к потреблению, а предварительно распределялись между составными частями этой маленькой группы. Если в состав ее входили господа и рабы, то условия распределения слагались различно для каждого из этих классов, в зависимости от существа их взаимных отношений, характеризующих данную фазу экономической жизни. Таким образом между производством и потреблением протекает самостоятельный промежуточный момент распределения, т.е. раздела долей общей массы продуктов между составными частями общества. По мере развития хозяйственной жизни в эти стадии экономической деятельности вплетается еще один промежуточный момент, именно момент обмена. Когда изолированные хозяйства не удовлетворяют своих потребностей собственными силами, то они вступают в обмен друг с другом сначала только излишками от собственного потребления, а затем мало-по-малу вся хозяйственная жизнь складывается таким образом, что каждая производительная единица изготовляет уже какую-нибудь специальную категорию продукта. Иначе говоря, хозяйственная организация строится по принципу общественного разделения труда, при котором каждое отдельное хозяйство вносит, так сказать, свою часть в общий запас продуктов, производя не ту совокупность предметов, в которых оно само нуждается, а известные специальные товары, в обмен на которые оно только и может получить себе все необходимое. Итак, **[104]** производство, обмен, распределение и потребление – вот четыре главных отдела экономической науки, соответствующие основным последовательным процессам хозяйственной деятельности людей. Конечно, при этом необходимо помнить, что политическая экономия изучает не «производство» в техническом смысле этого слова, а социальные отношения, возникающие при производстве, не «потребление» как индивидуальный физиологический и т.п. процесс, а только социальные отношения, связанные с непосредственным удовлетворением людьми их потребностей при помощи материальных средств и т.д.

Но располагая социальные отношения, изучаемые политической экономией, в последовательный ряд, соответственно последовательным

процессам хозяйственной деятельности, мы не должны забывать, что в действительной жизни все эти отдельные звенья находятся в постоянной живой и тесной связи и взаимодействии. Очень часто поэтому, характеризуя условия производства, мы будем невольно забегать вперед, антиципируя некоторые положения теории обмена или распределения и, наоборот, в отделе распределения нам придется возвращаться назад к положениям, установленным в отделе производства или обмена.

Мы видели, что социальные отношения, происходящие в пределах хозяйственной деятельности людей, представляют очень сложный и запутанный комплекс разнообразных явлений. Но прежде чем перейти к их рассмотрению, нам необходимо выяснить себе и ту обстановку, те условия, ту атмосферу, в которой протекает **[105]** хозяйственная жизнь. Хозяйственная деятельность человечества совершается в определенной *среде*. В решении своих хозяйственных задач люди ограничены и обусловлены, с одной стороны, *природой* (из которой они черпают нужные им хозяйственные блага), с другой – *общественной организацией* (общественными отношениями и учреждениями не специально хозяйственного характера). Иначе говоря, в удовлетворении своих потребностей люди связаны отношениями к природе и друг к другу. Их хозяйственная деятельность плотно окружена этой двойной оболочкой, которая может быть более или менее эластичной, более или менее податливой к воздействиям со стороны самого человека, но которая всегда остается, с которой всегда приходится считаться. Таким образом к намеченным четырем главным отделам политической экономии необходимо присоединить, в качестве предварительной характеристики, еще и учение о среде человеческого хозяйства.

Вопрос о *естественной среде*, или, как обыкновенно говорят, о естественных *условиях* человеческого хозяйства, практически всегда ставится перед человеком, так как нельзя представить себе такого времени или такого географического пункта, где мы могли бы найти полное соответствие между потребностями и нуждами человека и предоставленными в его распоряжение дарами природы. Люди искони вынуждены были вести борьбу с природой, за голое ли существование, или за удовлетворение более высоких потребностей. Борьба с природой, трудовое овладение ею есть вечный завет человеку. Запас хозяйственных благ, **[106]** имеющихся в природе готовыми для непосредственного удовлетворения нужд человека, всегда и повсюду очень ограничен; как бы скромны не были человеческие потребности, дары природы еще скуднее. Правда, с помощью труда человек может добывать себе все новые и новые богатства; но самый источник этих богатств далеко не безграничен. Его ограниченность усиливается притом особенностями социальных отношений (источники богатств могут быть аппроприированы,

находиться во владении отдельных лиц или групп и т.п.); но она существует и независимо от этого (что нас теперь только и интересует). Рассматривая человеческое общество независимо от тех отношений, которые завязываются между его отдельными элементами, а просто как социальную группу, поставленную лицом к лицу с природой, мы видим, что степень удовлетворения его потребностей материальными средствами зависит от следующих факторов:

1) постоянного фактора: данного в доступном людям мире природы запаса материалов и сил;

2) переменных факторов: а) количества человеческого населения; б) *знания* свойств этих материалов, сил и *умения* пользоваться ими (науки и техники); в) высоты социальной культуры (так как люди ведут свою хозяйственную деятельность при той или иной общественной организации, которая может или облегчать, или, наоборот, затруднять им их борьбу с природой).

Обратимся к влиянию первого (постоянного) фактора. Человек может черпать необходимые ему материальные средства только из доступного ему **[107]** материального мира природы, т.е. из материальных (или энергетических) элементов земного шара, окружающей его атмосферы и солнца. Хозяйственная деятельность человека в физическом смысле ничего не прибавляет к имеющемуся уже в природе запасу. Когда говорят о производстве того или иного хозяйственного блага, у нас при этом слове на первый раз возникает представление о создании чего-то нового, чего раньше не было. Если мы видим вновь выстроенное обширное здание, то оно представляется нам каким-то новым предметом, созданным творческой человеческой деятельностью. Но если присмотреться к тем элементам, из которых слагается сложный продукт, и к тем трудовым процессам, путем которых он был создан, то мы увидим, что в данной области человеческая деятельность строго замыкалась рамками, данными природой. Человеческий труд не творит нового вещества; он придает веществу только новую форму; в этом видоизменении формы и заключается вся сущность производства. Созидательная деятельность человека состоит лишь в пользовании готовыми материалами и силами природы. Изучая естественные свойства явлений, познавая их, человек имеет возможность их регулировать, заставлять одни естественные силы действовать на другие таким образом, что на почве их взаимного соотношения является новая форма вещества, способная дать удовлетворение человеческим потребностям. Приглядываясь ближе к этим изменениям, производимым руками человека, мы встречаемся не с чем иным, как лишь с движением материи, **[108]** с утилизированием сил природы. Движение и противодействие движению – вот в чем заключается

производственная деятельность человека. Возьмем, например, кафедру. Чем при ее создании пользовался человек? Он пускал в ход двигательные процессы. Нужно было срубить дерево, т.-е. вдвинуть в него топор, сцепление частиц которого сильнее сцепления частиц дерева; затем, пользуясь силой трения, перевезти срубленный ствол, употребляя в дело мускульную силу животных, в место, где его можно распилить на доски. Вся суть этого нового технического процесса распиливания будет также состоять в продвигании пилы, как более твердого вещества, чрез дерево, преодолевая сопротивление его частиц. Будь это ручная лесопилка или паровая – элементарные процессы производства не изменятся. В первом случае употребляемое движение является результатом мускульной работы человека, во втором – силы пара. Для пользования этой последней силой человек придвигает зажженную спичку к горючему материалу, благодаря чему, в силу действия определенных химических законов, развивается известное количество тепла, превращающее воду в пар. Сила упругости частиц пара приводит в движение передаточный механизм, который, в свою очередь, заставляет действовать дальнейшие части машины, распиливающие дерево на доски. Итак, в движении вся суть производственной деятельности в физическом (или техническом) отношении. С экономической же точки зрения т.е. отношений между потребностями человека и результатами его хозяйственной деятельности), человеческий труд создает действительно **[109]** *новый* предмет (новую полезность), уничтожение которого хотя и не означало бы уничтожения его физических элементов, но составило бы для человека вполне реальную потерю. Возмещение этой потери потребовало бы новых усилий и новых затрат. Тем не менее, нам важно помнить, что *физически* деятельность человека в хозяйственной сфере строго ограничена рамками доступной человеку внешней природы.

Уже из элементарных географических сведений вы знаете, что люди имеют в своем обладании ограниченную географическую территорию, многие части которой представляются до сих пор недоступными для экономической культуры. Вся площадь земного шара равняется только 509 миллионам квадратных километров, при чем большая доля этого пространства приходится на моря, служащие для хозяйственной деятельности людей только путями сообщения да источником рыболовства. Но и на суше деятельность человека не везде может прилагаться с одинаковым успехом. Прежде всего на нее влияет разнообразие **климатических** условий, т.е. распределения тепла, влажности и воздушных течений.

Распространение животных пород в различных климатических областях зависит от степени их **приспособляемости.** Известно, что человек принадлежит к наиболее приспособляющимся органическим существам.

Едва ли есть такая местность на земном шаре, где человек **абсолютно** не мог бы существовать. Нансен и Иогансен достигли 86˚14` северной широты. Верхоянск, имеющий **среднюю** температуру в **[110]** январе в -53˚, составляет постоянное поселение с нравами уездного города, и, наоборот, одно из самых жарких мест на свете – Массова - является главным населенным местом итальянской колонии Эритреи (у Чермнаго (Красного) моря). Тем не менее, если человек **может** существовать всюду, то не всякая местность доступна ему без чрезвычайной поддержки извне. Уже такие земли, как остров Шпицберген или земля Франца-Иосифа, почти совершенно необитаемы. Насколько неблагоприятны условия жизни северных местностей, можно видеть из того, что одна и та же раса, живущая на крайнем севере, совершенно отличается от своих южных родичей. Между тунгузами, обитающими в Северной Сибири, и тунгузами – завоевателями и господами Китая, между тюркскими номадами на Лене (якутами) и турками, господствующими в Западной Азии, - всякий с первого взгляда признает колоссальную разницу[(1)].

В известном географическом делении на климатические поясы мы можем видеть попытку определения размеров естественных областей, представляющих существенно различные условия для хозяйственной культуры. Если мы возьмем за основание для такого деления линии равной годовой температуры (изотермы), то на жаркий пояс придется 49,3% всей земной поверхности, на умеренный – 38,5% и на холодный -12,25 %. Таким образом жаркий пояс образует около половины всего пространства земли, однако только одна **[111]** четверть его приходится на сушу, три же четверти – на море.

Разница в степени тепла влияет существенным образом как на потребности человека, так и на способы их удовлетворения. Житель знойного юга нуждается в более легкой одежде, менее обильной пище, менее солидном жилище, чем житель северных стран; и в то же время южная природа открывает более легкие пути к добыванию предметов, необходимых для человека. Гумбольдт вычислял, что поле бананов может прокормить в 133 раза большее количество людей, чем равное по размерам поле пшеницы. Позднейшие вычисления несколько уменьшили эту цифру, но все же и теперь ее считают очень высоко (в 25 раз по Риттеру). Но и в пределах отдельных климатических поясов при более внимательном наблюдении замечаются все ещё весьма значительные различия в условиях человеческого хозяйства. Например, в умеренной полосе разница в продолжительности времен года все еще настолько велика, что она существенным образом отражается на ходе сельского хозяйства. Продолжительность сельско-хозяйственных работ колеблется в пределах одной Европы между 4 и 11 месяцами (в России они продолжаются в среднем 4 месяца, в Восточной

Пруссии – 5, в Средней Германии – 7, в Южной Англии – 11 месяцев). Но даже в пределах одной Европейской России, благодаря разнице в продолжительности зимы, сельскохозяйственные работы продолжаются не одинаковое время. В Московской губернии, например, полевые работы производятся на два месяца короче, чем в Ставропольской. Известные породы растений могут произрастать не далее определенных градусов широты: рожь и овес у нас **[112]** до 66° с.ш., пшеница до 63°, сахарная свекловица до 43-51°, кукуруза на зерно до 53° и т.д. Таким образом мы видим, что климатические условия оказывают существенное влияние на характер сельскохозяйственной культуры в каждой стране. Продолжительность зимы определяет и **время замерзания рек,** т.-е. длительность мертвого сезона для судоходства. Россия в этом отношении представляет неблагоприятные условия сравнительно с западноевропейскими государствами: так, наша главная речная артерия – Волга – замерзает на 150 дней, тогда как Рейн всего на 26 дней. На северо-востоке Архангельской губернии лед на реках держится даже 200 дней.

Второе весьма важное климатическое условие – **влажность** также бывает весьма различна в зависимости от географического положения страны. По степени влажности страны делятся на бедные осадками (имеющие ежегодно не более 250 мм дождей), средние (от 250 до 1000 мм) и богатые осадками (свыше 1000 мм). Средние считаются наиболее благоприятными для экономической культуры, к ним принадлежат: Центральная и Западная Европа, Восточный Китай и восточная половина Американских Соединенных Штатов. Местности бедные осадками, захватывают большее пространство, чем все остальные области. К ним относятся: Центральная и Южная Африка, Западная Америка, Восточная Европа (наше отечество) и большая часть Азии и Австралии(2)**. [113]**

Конечно, влияние этого условия всего значительнее также в области сельского хозяйства. Оно сказывается, например, в количестве урожаев даже на сравнительно небольшой географической территории. В Тульской губернии, в местностях с сравнительно сухим климатом, путем сравнения дождливых годов с сухими, нашли, что в дождливые годы средняя урожайность исчислялась на десятину в 106 пудов, в средние – в 81,6 пудов, в сухие – в 67.

Важное значение имеет также распределение **гор и низменностей** (вертикальное развитие территории). Подобно тому, как человек не может жить далее известного градуса широты, пределы доступности территории для человеческого существования определяются и ее вертикальным строением. Приближаясь к границам снеговой линии, мы не найдем уже в горных местностях человеческого жилья. Во всей Европе выше 1200 метров над уровнем моря живет не более 20 000 человек. С другой стороны, горы

имеют значение в качестве препятствия для человеческих сношений. Горы как бы намечали границы, в пределах которых замыкались отдельные цивилизации. Они служили естественными преградами для международных сношений. По мере возрастания человеческой культуры люди научились преодолевать эти препятствия, так что в настоящее время они не имеют уже такого значения, как прежде.

Важным естественным условием развития хозяйственной деятельности людей являются **реки и моря**. Речные пути представляют наиболее удобные условия для **[114]** человеческих сношений; поэтому первоначальные общества стремились располагаться по течению рек. Историческая жизнь человечества зарождается в больших речных бассейнах. Сыр и Аму-Дарья в Средней Азии, междуречье Гоанго и Янт-се-кианга в Восточной Азии (Китай), Тигр и Евфрат в Месопотамии и долина Нила в Египте были колыбелью четырех великих цивилизаций древнего Востока. В нашей отечественной истории мы также находим следы влияния рассматриваемого фактора; древнерусские княжества, как известно, были расположены в бассейне великого водного пути, соединявшего Балтийское море с Черным; здесь зародилась русская культурная жизнь. Сравнивая современные территориальные условия нашего отечества с западноевропейскими, мы находим, что Россия и в данном отношении поставлена в неблагоприятное положение сравнительно с западноевропейскими государствами. Общим мерилом для суждения о степени благоприятности и неблагоприятности распределения рек обыкновенно принимается отношение длины рек, протекающих в данной стране, к пространству, занимаемому этой страной. Прилагая это мерило к рассматриваемом случаю, мы и убеждаемся в справедливости указанного выше положения: на 100 кв. миль площади приходится судоходных рек и каналов во Франции 125 верст, в Англии – 120, в Германии -119, в Италии – 50, в Европейской России – 41. Наряду с речными путями крупным фактором хозяйственного развития представляются морские сообщения. Очертание морских берегов имеет громадное значение для всей **[115]** хозяйственной жизни и деятельности, так как с тех пор как люди начинают преодолевать препятствия, которые море ставит для человеческих сношений, развитие культуры становится в зависимость от усовершенствования мореходства, дающего возможность устанавливать торговые и культурные связи между отдаленными друг от друга народами. Уже в древнем мире страны с развитой береговой линией имел и развитую культуру: таковы, например, Греция и Финикия. В настоящее время в лучших условиях в данном отношении оказывается среди частей света Европа, а в пределах самой Европы – Соединенное Королевство (Англия). В то время как в Европе одна верста берега приходится на 30 кв. верст пространства, в Австралии – одна на 73, в Америке – одна на 78, в Азии

– одна на 90 и в Африке – одна на 151. В Европе Соединенное Королевство имеет 6,5 кв. миль пространства на одну версту берега, Франция -14,6 и Россия – 45,6.

Далее, необходимо отметить еще два существенных фактора, именно – запас ископаемых, содержимых в земной коре и почвенные условия. Запасы минеральных богатств всегда имели значение для хозяйственной деятельности человеческих обществ; в настоящее же время, когда вся система производства опирается на применение паровых двигателей и металлических механизмов, особенную важность представляют залежи каменного угля и железа. Наиболее благоприятны условия промышленности в тех странах, где залежи каменного угля встречаются вместе с другими минералами, для обработки которых каменный уголь **[116]** необходим, например, с железом. Таковы условия передовой страны промышленного капитализма – Англии, но также и Германии, Франции, Бельгии и Австрии, сравнительно с другими европейскими странами. Англия, залежи каменного угля которой находятся, кроме того, поблизости к морским портам, что чрезвычайно облегчает вывоз угля за границу, первоначально шла во главе каменноугольной промышленности; в последнее же время ее стала быстро догонять Германия и уже далеко перегнали Соединенные Штаты. В 1904 г. из общего мирового производства каменного угля в 884,9 млн.тонн, на долю Велкобритании и Ирландии приходилось 236,158 млн. т., на долю Германии – 169,451 млн.т, тогда как Соединенные Штаты давали уже 319,611 млн.т.[(3)] Еще в большей степени такой ход развития наблюдается в железоделательной промышленности. В производстве чугуна из общего мирового производства 1904 г. в 46 млн. тонн, Великобритания производила 8,7 млн. т., Германия – 10,06 млн., Соединенные Штаты – 16,762 млн. тонн![(4)].

Что касается почвенных условий земной коры, то от них зависит характер и развитие сельскохозяйственной культуры. В нашем отечестве, например, распределение чернозема, суглинка и других почв определяет характер занятий жителей различных географических полос. Если принять во внимание как климат, так и геологические и **[117]** геогностические условия земной коры, то мы найдем, что пространства земли, доступные для сельскохозяйственной культуры, распределены на поверхности земного шара чрезвычайно неравномерно. В Египте доступны сельскохозяйственной культуре только 2,5% всей территории, в Японии – только 16%, в Британской Индии – из 427 154 квадратных миль всей площади 190 842 недоступны для обработки. В Европе отношения уже гораздо благоприятнее: в кантоне Ури (Швейцария) процент земли, доступной сельскохозяйственной культуре, составляет 28%, в Финляндии – 37, в Норвегии – 47, в Швеции – уже 69, в большинстве германских государств – от 80 до 90% [(5)].

Наконец следует упомянуть еще о **флоре** и **фауне**, т.е. о характере растительного и животного царства.

«Принадлежность человека к органическому миру, - говорит **Ратцель**,- приводит его к особенно острой борьбе за существование именно в данной области. Пища человека есть вместе с тем пища животных, являющихся его конкурентами. Для защиты тела от холода ему нужно как бы удвоить свою кожу, лишенную волос и потому не ограждающую его от вредных влияний климата. В этой борьбе человек делит природу на два враждебных лагеря, из которых один борется в союзе с ним, другой – против него» [(6)].

Из явлений растительного мира особенно важное значение имею леса. «Леса, -говорит Ратцель, - **[118]** в местностях с редким населением играли некогда не менее значительную роль в качестве естественных границ, чем горы. Пока культура слаба, лес намечает ее границы. Поэтому из существа всех тропических лесных областей вытекает, что они должны быть редко населены. Преувеличенные вычисления населения внутренней Африки объясняются, главным образом, непринятием в расчет первобытного леса, который свободен от человеческого обитания на обширные пространства…Существует замечательная зависимость между могучей лесной растительностью и бессильными народцами и между низкой травяной растительностью и могущественными государствами… Первобытный африканский лес населяют малорослые охотничьи племена – «лесные гномы», как их называет Эмин-паша» [(7)].

В умеренном климате чрезмерное обилие лесов также служило препятствием первым шагам человеческой культуры, затрудняя сношения между людьми, вредно влияя на климат и создавая условия малой безопасности (разбойники). Проложение дорог через непроходимые леса воспевается в наших народных былинах, как один из важнейших подвигов популярных народных героев.

В первое столетие по Р.Х. благодаря изобилию лесов территория современной южной Франции считалась неспособной производить виноград и оливки, а в Италии суровые зимы часто губили виноградные лозы. В настоящее время, наоборот, человечество озабочено уже вредным влиянием не **[119]** изобилия, а недостатка лесов. С ростом населения, в особенности же с развитием городской жизни и промышленности ценность лесных материалов возрастает, начинается быстрое и хищническое потребление лесов, поскольку в дело не вмешивается государство. Россия еще недавно обладала громадными лесными пространствами, да и в последнее время, несмотря на быстрое уничтожение лесов со второй половины XIX в., она все еще сохраняет обширные лесные площади, правда распределенные далеко неравномерно. Если взять одну Европейскую Россию, то по данным 1881 и 1887 гг. пространство лесов в 50 –ти ее губерниях составляло около 160 млн.

десятин, т.е. около 2/5 всей площади. При этом в северной нечерноземной части (29 губерний) леса занимали около половины всей площади (53,7% в 1881 г.), в южной черноземной (26 губ.) – менее 1/6 (15%). В этих пределах мы наблюдаем также большое разнообразие, причем лесистость непрерывно уменьшается от севера к югу. На крайнем севере и северо-востоке (в губерниях Архангельской, Вологодской, Олонецкой, Пермской и Вятской) почти вся площадь покрыта лесом и неудобными землями, и, наоборот, в наиболее южных губерниях – Херсонской, Екатеринославской, области Войска Донского, Астраханской – леса занимали от 2,4 до 1,2 % всей площади. Таким образом, хотя по общему отношению лесной площади к населению Россия оказывается обильно снабженной лесом по сравнению с западноевропейскими государствами, за исключением лишь Швеции и Норвегии, зато ее южная половина, в особенности в некоторых частях ее, **[120]** оказывается значительно беднее многих стран Запада. Такую лесистость, как в Австрии, Германии и Венгрии (где лес составляет от ¼ до 1/3 всего пространства) и даже как во Франции и Италии (где лес занимает лишь 1/6 территории), мы встречаем только в северной части названной области, и то лишь в виде узкой полосы, несколько расширяющейся к востоку. В остальной части этой области лесистость значительно ниже чем в этих государствах, а на крайнем юге падает даже ниже Соед.Королевства и Португалии, являющихся наиболее бедными лесом странами Европы [(8)].

Что касается **полезных культурных растений**, то в данном случае весьма интересно отметить разницу в снабжении ими Старого и Нового Света. Оказывается, что Америка гораздо беднее культурными растениями, чем Старый Свет. Это объясняется не скудостью естественных богатств Нового Света, а в значительной мере тем, как говорит Ратцель, «что американский человек до встречи с европейцами не имел времени воспользоваться всеми окружавшими его сокровищами природы»[(9)].

Распределение **животного мира** также оказывало существенное влияние на судьбы человечества и в частности на хозяйственную деятельность. Борьба с *дикими зверями* способствовала развитию вооружения первобытных людей, определяла **[121]** характер их жилища и содействовала упрочению совместной жизни. «В среднем бассейне Замбези, - пишет Ратцель,- встречается особенно много свайных деревень, воздвигнутых для защиты против львов, леопардов и слонов. Польза огня, как средства против ночных нападений диких зверей, быть может сознавалась ранее, чем им стали пользоваться для приготовления пищи. Выделение вождя из среды общественной группы равноправных мужчин следует приписать на ряду с войной, организованным охотничьим экспедициям»[(10)]. Еще более важное значение имело *приручение животных.* От распространения животных пород, из которых человек мог черпать себе помощников в его

хозяйственной деятельности, зависели дальнейшие успехи культуры. Сравнительная отсталость австралийских дикарей объясняется крайней скудостью австралийской фауны; жизнь американских племен также сложилась неблагоприятно в значительной мере в силу скудости животного царства. Не имея ни рогатого скота, ни лошадей, ни овец, ни верблюдов, американские туземцы не могли выйти из стадии кочевого и полукочевого существования, так как они не имели условий для создания молочного скотоводства и обработки земли с помощью домашних животных [(11)].

Таким образом запас материальных элементов, имеющийся в природе, всюду полагает границы хозяйственной деятельности человека, давая ей то или иное направление и размеры. Степень же **[122]** пользования эти запасом находится в тесной связи с влиянием отмеченных нами выше переменных факторов: количества человеческого населения, развития науки и техники и высоты социальной культуры.

Пока человеческое население малочисленно, самая обширность запаса материальных благ, из которого нельзя все-таки черпать непосредственно, а только с помощью труда, создавала крупные препятствия развитию хозяйственной деятельности. Даже в умеренном климате и на сравнительно высокой ступени технического развития и общественной организации (например, в большинстве европейских государств до конца XVIII в.) людей все еще подавляла и стесняла громадность расстояний, обширность, но малая доступность земельных пространств, непроходимые леса и болота, - и рост населения, понемногу уплотнявший сеть хозяйственных отношений на данной территории, представлялся благом, рассматривался как основа национальной силы и благосостояния. И только с известного предела, когда численность населения начала наталкиваться на трудность обеспечения его потребностей при данном уровне хозяйственной культуры и данных условиях общественной организации, вопрос о росте населения начинал принимать тревожный и даже угрожающий характер. Таковы были условия в Англии второй половины XVIII века, и потому в это время у английских писателей по экономическим и политическим вопросам все чаще и чаще начинает пробиваться беспокойная мысль о чрезмерности человеческого размножения. Всего резче она была выражена Мальтусом, с именем **[123]** которого и связывают обыкновенно проблему народонаселения. Особенности дальнейших научных судеб этой проблемы определились условиями того исторического момента, когда она была поставлена. Конец XVIII в. в Англии не располагал к спокойным кабинетным занятиям, и экономические идеи развивались не учеными трактатами, а политическими памфлетами. Таким памфлетом и был «Опыт о принципе населения» Мальтуса. Подыскивая возражения против довольно популярных в то время в некоторых слоях английского общества «систем равенства», в частности против изданной в

1793 г. книги Годвина «Political Justice», Мальтус, как это часто случается при крупных научных открытиях, довольно неожиданно натолкнулся на новый путь, мало освещенный еще теоретической мыслью, но обещавший широкие перспективы научной работе.

В первом издании своего «Опыта» (в 1798 г.) Мальтус выдвинул против Годвина, искавшего источник человеческих бедствий в дурной общественной организации, пессимистическую мысль, выраженную в самой неприкрашенной форме, что истинный источник этих бедствий заключается в тенденции населения размножаться быстрее роста средств существования. Так как, согласно Мальтусу, население стремится увеличиваться в геометрической прогрессии, средства же существования могут быть увеличены в лучшем случае в арифметической, то из этого вытекает, как необходимое следствие, что население всегда и всюду стремится обогнать средства существования и единственным препятствием действительному **[124]** осуществлению указанной тенденции оказываются нищета и пороки, уносящие лишние рты, которым природа не заготовила «прибора на жизненном пиру».

Книга Мальтуса чрезвычайно усилила позицию господствующих элементов английского общества, выдвигая против притязаний радикалов твердыню незыблемого «закона природы», и вчерашний памфлетист превратился в ученого исследователя. Перерабатывая свой трактат для второго издания (выпущенного в 1803 году), Мальтус потерял уже интерес к «системам равенства» и в частности к «Political Justice» Годвина, и главной задачей поставил себе только выяснение закона населения, оставляя полемику с Годвином, как иллюстрацию к излагаемым общим соображениям. Но этот поворот в настроении Мальтуса не привел, однако, к большим переменам в теоретическом обосновании основных положений «Опыта», к которым он прибавил только новый пункт о «нравственном воздержании» (moral restraint) от брака (постоянном или временном), иначе говоря, о рационализировании размножения человеческого населения, внесения в эту область господства темных инстинктов «мотивов благоразумия».

Самая формулировка «принципа населения» осталась прежней. Мальтус вовсе не имел в виду, что увеличение *плотности населения* должно рано или поздно поставить вопрос об ограниченности земельной площади, приходящейся на одного жителя, а продолжал настаивать на том, что недостаток пищи всегда тяготеет над человеком благодаря именно большей быстроте возрастания **[125]** населения сравнительно с увеличением средств существования. И в дальнейших изданиях «Опыта» Мальтус продолжал придерживаться этого взгляда, не умея или не желая сблизить «принцип населения» с другим принципом, который также был выдвинут в это время, и

в разработке которого, как отдельной проблемы, Мальтус принимал самое живое участие, - с так называемым «законом уменьшения земледельческого продукта». Закон этот определенно был сформулирован еще Тюрго и в начале XIX в. (по-видимому, совершенно самостоятельно) был выдвинут английскими писателями: Эдвардом Вестом, затем, позднее, Мальтусом и Рикардо.

Постановка этой новой проблемы была вызвана также практическими потребностями времени. Английских общественных деятелей смущало необъяснимое с точки зрения принятых понятий существование высоких цен на хлеб при бросающемся в глаза распространении и улучшении земледельческой культуры. Поэтому внимание людей, интересовавшихся этим вопросом, невольно обращалось к выяснению особенностей самого земледельческого производства. К сожалению, и на этот раз характеристика этих особенностей была дана в самой общей форме. С уплотнением человеческого населения людям приходится обращаться к худшим участкам, требующим больших затрат труда и капитала, или, применяя последовательно все большие количества труда и капитала на одном и том же участке, довольствоваться сравнительно меньшим приращением продукта, - вот мысль, лежащая в основе брошюр Веста, Мальтуса **[126]** и Рикардо. В брошюре «An inquiry into the Nature and Progress of Rent» etc. Мальтус сравнивает земельные участки различного плодородия с машинами, употребляемыми на фабриках. «В каждой обширной стране, - говорит он, - мы встречаем как бы целую градацию таких машин, причем приходится пользоваться не только лучшими, но и худшими (т.е. дающими такое же количество хлеба с большими затратами). Земледельческие улучшения редко могут помешать необходимости обращаться к возделыванию худших земель, т.е. употреблять худшие машины. Поэтому реальная цена мануфактурных товаров, количество труда и капитала, необходимое для производства данного их количества, почти постоянно уменьшается, тогда как количество труда и капитала, необходимое для того, чтобы получить последнюю прибавку к сырому продукту в богатой и прогрессирующей стране, почти постоянно увеличивается. Мы видим, таким образом, что вопреки постоянным улучшениям в земледелии денежная цена хлеба при прочих равных условиях бывает выше всего в богатейших странах, тогда как вопреки этой высокой цене хлеба и вытекающей из нее высокой цене труда, денежная цена мануфактурных товаров все еще продолжает оставаться ниже, чем в более бедных странах» [(12)].

И Вест, и Мальтус, и Рикардо были твердо убеждены во всеобщности этого «закона» и передали свое убеждение позднейшим писателям: **[127]** МакКеллоку и Дж.Ст.Миллю. В учении Милля «закон уменьшения земледельческого продукта» послужил укреплением теории населения

Мальтуса, ибо против обычного возражения, что лишние рты приносят с собой и лишние руки, было уже готово и контрвозражение, что «новые рты требуют столько же пищи, как и старые, а руки не производят столько же». Впрочем, Милль, вводя этот «закон» как стержень своей системы теоретической экономии, формулировал его не без существенных оговорок, благодаря которым он и в этом вопросе занимает характерную для всех его взглядов среднюю позицию между старой и новой школами английской политической экономии.

В английской литературе второй половины XIX в. (а за ней и в других европейских литературах) постепенно крепнет убеждение, что тот пункт, с которого увеличение земледельческого продукта соответственно затратам труда и капитала прекращается, отодвигается все далее благодаря прогрессу науки и техники и изменениям в социальных отношениях. Говоря словами Маршалла, если мы будем наблюдать последовательное приложение к земле труда и капитала известными дозами, то рано или поздно будет достигнут пункт, после которого все дальнейшие дозы будут давать меньший продукт, чем предшествующие. Но только при предположении, что за это время не произошло изменений в способах культуры(13). **[128]**

Таким образом столь острый когда-то вопрос о населении принял сравнительно безобидный характер, и в результате долгого спора осталось лишь положение (важность которого, однако, отнюдь не следует уменьшать), что не только увеличение народного благосостояния, но даже простое поддержание его на раз достигнутом уровне составляет при возрастании цифры населения, очень и очень трудную задачу, т.е., говоря иными словами, каковы бы ни были условия социальной организации, одно увеличение плотности населения делает для людей условия их существования все более и более трудными(14).

Трудности эти, однако, не непреодолимы. Успехи человеческого знания и уменья постоянно повышают уровень пользования людьми «дарами природы». Границы трудовых завоеваний человечества изменяются. Человек может истощать естественные богатства, но он же может находить и новые источники. Чем дальше развивается человеческое знание, тем большие сокровища раскрываются для людей в мировой жизни. Для дикаря-охотника все богатство занимаемой им местности заключается в стадах дичи, истребление которой превращает для него самый цветущий край в бесплодную **[129]** пустыню. Современные культурные народы могут, наоборот, извлекать столько разнообразных средств из окружающей их природы, что на пространстве земли, где с трудом прокормились бы десятка два бродячих дикарей-охотников, теперь могут существовать тысячи людей.

Человек всегда борется с физической средой, в которой ему суждено жить и работать, изменяя ее, приспособляя к своим целям. Опираясь на

изучение естественных явлений, люди мало-по-малу изобретают все более усовершенствованные технические приемы для своей работы и тем освобождаются от гнетущего влияния на них окружающей природы. Чем дальше подвигалось хозяйственное и культурное развитие человечества, тем в большей степени человек становился господином природы, преобразуя в желательном ему направлении формы растительного и животного мира и преодолевая препятствия, полагаемые естественными условиями его экономической деятельности.

Несколько примеров преодоления людьми могущественных препятствий, поставленных природой на пути осуществления их хозяйственных целей, наглядно покажут вам размеры завоеваний человеческого труда и гения. Море в настоящее время не разграничивает уже разделяемые им части света на обособленные и неизвестные друг другу миры. Громадный заатлантический континент, менее 500 лет тому назад совершенно неизвестный жителям Старого Света, теперь соединен с ним такими удобными путями, каких в то время не знали и на суше. С развитием крупного парового судоходства переезд через океан стал **[130]** безопаснее, регулярнее и быстрее, чем в средние века передвижение между государствами в пределах европейского континента. И уже, наверное, переезд через бурный Ламанш в настоящее время безопаснее, чем переправа через тихую русскую реку, совершаемая при помощи первобытного отечественного парома или дощаника.

Равным образом горные преграды, которые еще так недавно являлись чрезвычайно крупными, а иногда даже непреодолимыми препятствиями для сношений между людьми, в настоящее время не имеют более такого значения. Всякий, кому приходилось путешествовать по Западной Европе, например, в Швейцарии, мог наглядно убедиться в том, какие огромные завоевания достигнуты людьми в деле борьбы с естественными препятствиями. В несколько минут масса людей и грузов переносится с одного склона горной цепи на другой, тогда как прежде в этих местностях передвижение людей и товаров требовало чрезвычайных усилий и жертв. Конечно, такие результаты достались человечеству не даром; так одни только буровые работы при прорытии Мон-Сенисского туннеля продолжались 9 лет и стоили 75 миллионов франков при длине пути в 13 км; устройство Сен-Готардского туннеля (длина 15 км) обошлось в 200 млн франков[(15)]. Немало усилий потрачено также человечеством на соединение морей, отрезанных сушей. Например, Суэцкий канал строился с 1858 по 1869 гг. и стоил около **[131]** 457 млн франков; но зато он дал громадное сбережение во времени, необходимом для сношений Европы с Азией. Так, трата времени на сообщение с Восточной Азией сократилась от Гамбурга и Лондона на 43-44%, от Марселя – на 59%, от Триеста – на 63% сравнительно с тем его

количеством, которое тратилось раньше, когда необходимо было огибать мыс Доброй Надежды.

Точно так же немало труда и усилий люди затрачивали на осушение болот, имея в виду оздоровление климата и пользование теми участками земли, которые до осушения почвы оставались недоступными для сельскохозяйственной культуры. Наглядным примером грандиозных затрат на это дело могут служить осушительные работы, производившиеся в Голландии. Там было осушено, например, целое (Гаарлемское) озеро, пространством в 18000 гектаров, что обошлось в 11 млн. флоринов. Недавно взялась за дело и Россия, имеющая огромные пространства болот.

Работы по осушению начались у нас только с начала 70 гг., но и за это время достигнуты уже весьма крупные результаты. Так, в области Пинских болот было осушено более 2,5 млн. десятин при среднем расходе в 1,5 руб. на дес.; производились и производятся также значительные осушительные работы в Петербургской, Новгородской и Прибалтийских губерниях. Наконец можно отметить борьбу с наносными песками и дюнами путем древесных насаждений. Во Франции, в Гаскони, леса, разведенные на дюнах, представляют теперь стоимость в 25 мл. фр.; кроме того, травой, обильно произрастающей в этих лесах, пользуются для подстилки **[132]** и корма скоту. В России работы по укреплению сыпучих песков за последнее время производились в нескольких губерниях (главным образом, в Черниговской, Киевской и Астраханской, а также в Саратовской, Харьковской, Самарской, Херсоской и Курляндской[(16)]**.**

В этом стремлении преобразовать физическую среду в желательном им направлении люди шли вначале путем инстинктивного приспособления, медленно и эмпирически накопляя приемы и навыки промышленной деятельности; в новейшее же время хозяйственная деятельность технически рационализируется, т.е. техника все более и более опирается на *научные* приемы и методы. Наука оставила Олимп, доступный немногим избранным, и переселилась в шумную сутолоку экономической жизни. Крупнейшие научные деятели в области естествознания известны также и применением их теоретических открытий к промышленной технике, таковы: Лавуазье, Гальвани, Либих, Фарадей, Гельмгольц, Пастер и другие знаменитые естествоиспытатели. Но и изобретатели-практики, не получившие систематического научного образования, как, например, Уатт, Стефенсон и др., доходили до своих изобретений не простой практической сметкой, а прилежным изучением научных данных, имеющих отношение к избранной ими отрасли техники. Но так было только в начале современного технического развития. В настоящее же время все европейские государства основывают свои **[133]** надежды на дальнейшее развитие технических усовершенствований не на появлении самородков, гениев самоучек, а на

широкой и солидной постановке дела **технического образования**. Успехи Германии в промышленной деятельности, так ярко и для многих неожиданно обнаружившиеся за последнее время, в значительной мере обязаны образцовой организации технического образования [(17)].

Было бы слишком долго останавливаться на характеристике технических улучшений новейшего времени хотя бы в главных отраслях промышленности; я укажу, поэтому лишь несколько наиболее характерных примеров. XIX век по справедливости называют «веком пара», потому что именно усовершенствование двигательной силы произвело громадный переворот в новейшей индустрии и транспорте. В самом деле, сила воды и ветра, которою пользовался человек при менее развитых формах экономической организации, стала уже недостаточной с появлением крупного капиталистического производства. Ветряная мельница может иметь в среднем только 77 рабочих дней в году; морской штиль может надолго задержать движение корабля. Сила падения воды, утилизируемая первобытным мельничным колесом, не может достигать значительных размеров, так как для движения передается только часть развиваемой энергии (около 15-20%). Кроме того, она связана с определенной местностью, **[134]** которая по иным условиям может быть неблагоприятной для устройства промышленных предприятий. Поэтому, с развитием разработки каменного угля, техническая изобретательность направилась на изобретение более могучего и подвижного двигателя. Знаменитая машина Уатта и была применена вначале в угольной промышленности (где уже и ранее употреблялись менее совершенные паровые машины). Вскоре затем ее применили и к обрабатывающей (прежде всего к текстильной) промышленности. Чем дальше развивалось капиталистическое производство, тем крупнее становились машины. До 50гг. XIX ст. употреблялись по преимуществу сравнительно небольшие машины, в 2-30 лошадиных сил, в настоящее время не редкость встретить машины более, чем в 1000 лошадиных сил; морские пароходы имеют даже машины в 8-15 тысяч л.с. И между тем, благодаря специальным усовершенствованиям, применение таких гигантских двигателей обходится сравнительно дешево; вычисляют, что по сравнению с 50-ми годами теперь расходуется в 36 раз меньшее количество угля на развитие одной и той же силы[(18)]. Не меньшие успехи сделаны и в усовершенствовании самих рабочих машин. В первой лекции, говоря о новейшем развитии текстильной промышленности Англии, мы уже упоминали, что один работник может управиться теперь со станком, на котором помещено множество веретен. Уже в 1842 году высчитывали, что 448 900 прядильщиков, работавших при машинах в культурных государствах **[135]** того времени, вырабатывали такое количество пряжи, для изготовления которого понадобилось бы не менее 17 000 000 ручных прядильщиков[(19)] .

Применение машин и других усовершенствованных технических приемов изменило общий характер хозяйственной деятельности. Техника становится «бездушной», основанной на теоретическом изучении, отвлеченном анализе, все более и более удаляется от окруженных глубокой тайной, но наивных эмпирических приемов ремесленного производства, передававшихся, как драгоценное предание, от поколения к поколению в избранном кругу мастеров. Не только самый процесс работы (двигатель, рабочая машина), но и *материал* для нее принимает теперь особый вид, мало знакомый прежним формам хозяйства. Как справедливо (хотя и не без преувеличения) указывает Зомбарт, в XIX в. обнаруживается *тенденция к освобождению от границ органического*: человека, животного, растения. Природа заменяется искусством, живая природа – мертвой, личное – вещественным, качество – количеством. На место дерева, как материала для построек (зданий, судов и т.д.), выдвигается железо, вместо растительных красок – анилиновые, вместо органических – минеральные удобрения и т.д. Благодаря этому процесс производства освобождается от ограничений, налагавшихся ранее местом, временем и силами человека, он приобретает большую точность и быстроту, разлагается на бесчисленные отдельные элементы и, наоборот, дает возможность таких соединений **[136]** веществ и сил, которые были немыслимы ранее[(20)].

Успехи современной техники, столь яркие и заметные в индустрии и транспорте, со второй половины XIX в. сказались не менее замечательным образом и в сельском хозяйстве. Учение Либиха о минеральных удобрениях, Гельригеля – об усвоении азота бобовыми растениями произвели громадный переворот в современном европейском земледелии. Конечно, в силу особенностей земледельческого производства, где человек гораздо больше связан естественными условиями, чем в индустрии и транспорте, результаты этих открытий не могли дать такого колоссального увеличения производительности; но все же применение минеральных удобрений, правильное чередование культивируемых растений и другие улучшения (подбор семян и т.п.) значительно увеличили урожайность даже по сравнению с самыми лучшими почвами при прежних способах земледелия.

Однако, говоря об усовершенствовании производства, мы не должны забывать, что рассматриваемый прогресс техники, позволяющий людям в настоящее время успешнее бороться с природой, находится в непосредственной зависимости не только от развития человеческих знаний, но и от эволюции самих социальных отношений. Социальные условия последнего времени более благоприятствуют борьбе человека с естественными условиями. В древнем мире, например, мы видим совершенно иное. **[137]** Такие памятники древности, как египетские пирамиды и каналы, были сооружены благодаря поразительной безрасчетной трате человеческого

труда. При употреблении в дело огромной массы несвободных рабочих, организаторы не задавались вопросом как облегчить их труд; выбывших из строя легко можно было заменить новыми. Труд и даже жизнь человека при рабской организации общества ценились так низко, что для изобретения удобных технических приспособлений не было достаточно сильных стимулов у лиц, от которых зависел распорядок предпринимавшихся работ. Технически при таких условиях все дело сводилось к тому, чтобы вдвинуть в каждый производственный процесс огромную массу людей. Поэтому за все время применения несвободного (рабского, а впоследствии крепостного) труда успехи экономической культуры были незначительны. В нашем отечестве низкий уровень сельскохозяйственной культуры объясняется также существованием до сравнительно недавнего времени крепостных отношений. Ведь в крепостную эпоху секрет владельческого хозяйства заключался не в том, чтобы применять усовершенствованные орудия или сложные системы земледелия, а чтобы полнее эксплуатировать личный труд крепостных. Наши дореформенные помещики не раз разорялись, когда думали устраивать свое хозяйство технически на европейский лад, забывая о разнице основных условий приложения труда у нас и на Западе. С заменой рабства и крепостничества свободными формами человеческого труда совершенствуется и техника. Чем выше рабочая плата, тем более выгодным для капиталистов представляется вводить **[138]** в производство усовершенствованные технические приемы, орудия и машины. Итак, технический прогресс вызывается в значительной мере социальными условиями; возрастание власти человека над природой указывает и на соответственные улучшения в социальном строе.

Этот вопрос о влиянии высоты социальной культуры на технические успехи человеческого хозяйства, естественно приводит нас к более общему вопросу о *социальной среде* хозяйственной деятельности.

Социальная среда, общественные связи неэкономического характера не менее важны для человека, чем условия внешней природы. Человеческие социально-хозяйственные отношения развиваются как бы в атмосфере иных общественных связей, которые могут быть более или менее тесными, но которые всегда существуют и оказывают влияние. В новейшее время эти связи становятся все более и более сложными. Уже одно то, что численность населения возрастает, что люди оказываются вынужденными все теснее и теснее жить друг возле друга, ставит перед ними с большей и большей настойчивостью вопрос о согласовании их хозяйственных отношений с иными социальными связями и учреждениями. Поэтому и экономическая наука с давних пор задумывалась над вопросом о социальной среде человеческого хозяйства. Уже в известных нам посылках физиократов и классической школы мы находим определенные указания на социальную

среду – в виде вопроса о частной собственности и юридических условиях свободной конкуренции (свобода экономического **[139]** оборота). Правда, они представляли себе эти условия гораздо проще, чем это требовалось бы для правильности научного анализа, но они имели их постоянно в виду. С большим вниманием стали относиться к этому вопросу позднейшие направления экономической мысли (в Германии – в особенности историко-этическая школа и школа «государственного социализма»). Социальная атмосфера плотно окружает все хозяйственные отношения между людьми; государственный строй и вообще условия публично-правового характера, образующие как бы основу, на которой развиваются разнообразнейшие вторичные образования (политические партии, профессиональные союзы, кооперативные организации и т.д. и т.п.), юридические условия хозяйства – так называемое право экономического оборота (свобода передвижения, выбора занятий, труда, частно-правовые учреждения – собственность, наследственное право – будучи сами обусловлены в значительной мере развитием экономических отношений, в свою очередь, оказывают на них влияние, создавая для каждого исторического периода определенную рамку, в которой развиваются специфически-хозяйственные явления данного периода. Не имея возможности остановиться здесь на этом вопросе с той подробностью, какую он заслуживает, укажу лишь несколько примеров, на которых можно было бы легче выяснить себе влияние социальной среды на хозяйственную деятельность человека. К некоторым сторонам этого вопроса нам придется еще не раз возвращаться и ниже, в особенности в отделе распределения. **[140]**

При характеристике главных этапов в развитии хозяйственных отношений мы уже имели случай касаться вопроса о значении *государственной организации*. Обладание политической силой, возможность направлять деятельность государственного механизма в сторону своих интересов дает счастливо поставленным в этом отношении общественным классам или группам мощное оружие в экономической борьбе. Есть, конечно, некоторые стороны хозяйственной жизни, где влияние государства не может быть значительно: никакой деспот не в силах, например, помешать исчезновению лучшей монеты из обращения и вздорожанию товарных цен при порче монеты правительством, никакая власть не в состоянии восстановить средневековые ремесленные отношения при капиталистическом строе хозяйства и т.п. Но за всем этим у государства остаются еще бесчисленные способы воздействия на хозяйственную деятельность народа, и потому формы государственного строя оказываются далеко не безразличными с хозяйственной точки зрения. Чем сложнее и дифференцированнее хозяйственные отношения, тем причудливее сочетания и столкновения экономических интересов, равнодействующую которых

составляют решения государственной власти в тех случаях, когда они затрагивают хозяйственную деятельность народа. В частности, что касается новейшего государственного строя с его конституционными гарантиями и народным представительством, то его влияние на хозяйственную жизнь сказывается самыми разнообразными путями. Борьба экономических интересов становится определеннее, сознательнее и обнаженнее. **[141]** Множество иллюзий, навеваемых старыми формами государственной организации, исчезает бесследно при виде скрытых ранее закулисных пружин и ходов повседневной политической деятельности. Борьба между отдельными общественными группами, интересы которых сталкиваются на хозяйственной арене, достигает крайнего напряжения. В вопросах финансовой системы, таможенного покровительства, промышленных монополий, рабочих организаций и фабричного законодательства то или иное направление правительственной политики наглядно показывает, какие общественные слои находятся ближе к государственной власти. Нельзя не отметить также и влияний более общего характера. Всюду можно наблюдать, например, как единообразно повторяющееся явление, что замена абсолютно-бюрократического строя свободными учреждениями как бы очищает и проясняет социальную атмосферу, освобождая промышленных предпринимателей от гнетущего чувства связанности и подчинения, пробуждая в них личную инициативу, широкий деловой размах, а у промышленных рабочих поднимает чувство собственного достоинства и приучает к последовательному и настойчивому, хотя и более спокойному и корректному, отстаиванию своих интересов.

В области *юридических условий* хозяйства в новейшее время мы замечаем крупные изменения, как в жизненной практике, так и в господствующих воззрениях. **Право экономического оборота** (свобода передвижения, выбора занятий, свобода труда) конструируется теперь теоретически и практически гораздо сложнее, чем во время господства **[142]** классической доктрины. В частности, в том, что касается вопроса о *свободе труда*, новейшее время принесло полный переворот в воззрениях, сложившихся к началу XIX в., путем постепенного развития *рабочего законодательства*. С этим вопросом мы встретимся еще позднее, теперь же отметим только, что фабричное законодательство, возникшее в виде отдельных мер, направленных потив социальных бедствий, созданных новейшим развитием капитализма (детский, женский труд), мало-по малу вылилось повсюду в *новую отрасль права*, в нечто аналогичное современному государственному механизму. Фабричное законодательство по своему принципу явилось не делом благотворительности, не помощью благодетельной руки, простертой сверху над обездоленными группами современного общества, как это думали некоторое время наиболее видные

его защитники (Остлер, граф Шафтсбюри), а просто как бы *конституционной хартией* для отношений между капиталом и трудом, необходимой основой, гарантией *общественного контроля* в деле хозяйства. Потому-то, начав ограждать слабые элементы трудящейся массы, оно незаметно расширяло сеть своего влияния и на более сильные ее слои. И вместе с тем оно подготовляло почву и для других форм государственного вмешательства в хозяйственные отношения, постепенно преобразуя юридические формы жизни современных культурных народов.

Крупные перемены можно отметить в последнее время и в трактовании вопроса о *собственности*, который до сих пор продолжает служить ареной **[143]** горячих споров и столкновений. Классические экономисты не пытались критически анализировать понятие собственности, так как основой их теоретической системы были условия нового капиталистического строя, в котором частная собственность служит одним из краеугольных камней. Рикардо, например, по-видимому просто не представлял себе возможности иного общественного строя и не имел поэтому никаких побуждений задумываться над вопросом о происхождении и юридическом, моральном, государственном и т.п. оправдании частной собственности. Преемники же классической школы – «либеральная школа», «манчестерцы» - попросту объявляли частную собственность священным учреждением, безусловной необходимостью всякого культурного общества, и поэтому всякая мысль об ограничении, не говоря уже об уничтожении, частной собственности, представлялась им величайшим безумием. Между тем, с развитием и распространением коммунистических и социалистических учений всё усиливались нападки на частную собственность, наиболее резким выражением которых *по форме* (но никак не по существу дела) представляется известная фраза Прудона: la propriete – c’est le vol. Эти нападки (в особенности в так называемых коммунистических системах) первоначально имели столь же абсолютный характер, как и защита частной собственности либеральной школой. Мы встречаемся здесь с явлением, обычно наблюдаемым при спорах о каком-нибудь сложном вопросе, где против общего места, выдвигаемого защитником известного положения, его противник выдвигает не **[144]** новый по существу, основанный на большем знании дела аргумент, а просто «противоположное общее место». Поэтому попытки представителей так называемого «научного социализма» (Родбертус, Энгельс, Маркс) поставить вопрос о частной собственности с точки зрения социально-экономического значения различных ее видов были крупным шагом вперед в деле разработки этого вопроса. Частная собственность на средства производства резко отграничивается с этого времени от частной собственности на предметы потребления. Первая, как основное условие современного хозяйственного строя и главный источник

совершающихся в нем несправедливостей, приговаривается к полному уничтожению, вторая объявляется несущественной, безразличной, могущей без вреда для кого бы то ни было сохраняться и при коренных преобразованиях социально-экономических отношений. Но и первая категория, с точки зрения ближайшего будущего, в свою очередь разграничивается на ряд подразделений: например, в «Коммунистическом манифесте», как конечная цель указывается – «постепенно вырвать из рук буржуазии весь капитал, концентрировать все средства производства в руках государства», а в качестве ближайших мероприятий «для наиболее передовых стран» намечены полная экспроприация только земельной собственности, а передача промышленного капитала в руки государства предположена в виде постепенно развивающихся государственных предприятий и частичного отобрания частной собственности(путем уничтожения наследственного права и т.п.).**[145]**

По этому пути разграничения различных видов собственности с точки зрения их экономического значения пошла вскоре и академическая наука. Германская историко-этическая школа (или школа «государственного социализма»), занявшая и в данном вопросе серединную позицию между либеральным и социалистическим направлением, воспользовалась методологическими приемами, выдвинутыми социалистами и сумела внимательной и серьезной научной разработкой придать старому спору о собственности новое освещение. И до сих пор отдел, посвященный вопросу о собственности в «Grundlegung» Вагнера (вторая и третья книги второй части) представляется лучшим из всего, что было написано по этому вопросу.

Вагнер располагает все теоретические попытки оправдания частной собственности на пять главных групп: 1) естественная теория, выводимая из идеи «личности», из ее «самоопределения», «самоутверждения», «саморасширения» (Selbstbethatigung, Selbstbehauptung, Selbsterweiterung); 2) естественно-экономическая теория, выводимая из «хозяйственной природы» человека (без частной собственности немыслимо накопление капитала и т.п.); 3) теория оккупации; 4) трудовая теория (основой всякой собственности служит труд собственника) и 5) легальная теория (собственность устанавливается государством по соображениям целесообразности). Вагнер считает все эти теории недостаточными самими по себе и совершенно неудовлетворяющими экономиста. На них (а в особенности на определениях собственности в юридической науке) сказалось в сильной степени влияние положений **[146]** римского права, что делает их непригодными с социально-экономической точки зрения[(21)]**.** Определение собственности должно, по мнению Вагнера, включать в себя возможность *законных ограничений* полномочий собственников и даже *обязанностей к действию* (Verpflichtungen zu einem Thun), которые могут быть наложены на них по

отношению к пользованию их собственностью. При этом необходимо, кроме того, различать отдельные категории **[147]** частной собственности, в особенности частную собственность на вещественные средства производства, земельные участки и капиталы, и конструировать соответственные понятия с разграничением *исторических и местных* особенностей.

Исходя из этих соображений, Вагнер определяет частную собственность вообще как допущенную правом (законом) высшую форму юридического господства личности над внешними благами (die höchste vom Recht (Gesetz) zugelassene Form rechtlicher Herrschaft einer Person über äussere Güter)[(22)].

Но он не останавливается на этом общем определении, а подробно рассматривает отдельные виды частной собственности, с точки зрения их экономического значения при данных исторических и местных условиях. В результате этого рассмотрения оказывается, что и при современном социальном строе ограничения полномочий собственника в общественном интересе вполне возможны и часто необходимы вплоть до принудительного отчуждения и даже полного уничтожения права частной собственности на некоторые предметы. Но так как каждый вид собственности имеет различное значение для хозяйственных отношений, то огульное решение вопроса в ту или другую сторону не может ничего выяснить. Например, частная собственность на городские земельные участки оказывает на хозяйственные отношения страны совершенно иное влияние, чем земельная собственность на сельские земли. Чрезвычайный рост городской земельной ренты и вытекающие из нее последствия:**[148]** ничем не заслуженное колоссальное обогащение городских собственников, спекуляция на городские земли и в то же время недостаток и дороговизна городских жилищ –«жилищная нужда», создающая чрезвычайные бедствия для бедных слоев населения, но тяжело отзывающаяся также и на сравнительно обеспеченных лицах, вынужденных жить в наемных квартирах, - все это заставляет Вагнера прийти в данном вопросе к выводам, резко расходящимся с его отношением к частной собственности вообще и ко многим ее видам в частности. Человек консервативного склада, сторонник частной земельной собственности вне городов и даже защитник интересов крупных землевладельцев неожиданно для многих выступил пропагандистом уничтожения частной городской земельной собственности даже в современном нам народном хозяйстве[(23)].

На этом примере мы можем легко видеть, как далеко стоит новейшее трактование вопроса о собственности от примитивных воззрений времен «манчестерства». Но такое же изменение в господствующих взглядах мы наблюдаем и по отношению к другим явлениям социальной среды, окружающей хозяйственную деятельность. В конце концов и здесь жизнь

взяла свое. Экономисту либеральной эры, когда рушились связи старого общественного уклада, а новые образования намечались только едва заметными ростками, было легко отрешиться от мысли о сложности и многообразии общественной жизни и спокойно предаться своей любимой мечте о ничем не стесняемой и несдерживаемой игре частных интересов. В настоящее же время, когда западный человек окружен прихотливой сетью всевозможных законных ограничений, союзных организаций, классовых и партийных подразделений и т.п., даже наиболее индивидуалистически настроенному экономисту трудно уже заставить себя остаться глухим к несущимся к нему отовсюду голосам жизни, зовущим его к серьезной работе над выяснением значения этих новых образований. И под напором этих неотступных требований прежняя мрачная отчужденность от жизни и упрямое доктринерство уступают понемногу место более светлому взгляду и более живому и вдумчивому отношению к насущным проблемам экономического знания.

---

(1) *Fr.Ratzel*, Anthropogeographie, 2-te Aufl. Stuttgart, 1879, стр.472

(2) *Schmoller,* указ.соч., стр. 131

(3) *A. Wirminghaus*, ст. Kohle в Wörterbuch der Volkswirtschaft, II, стр.182, II, стр.182

(4) *A. Wirminghaus*, ст. Eisen, Eisenindustrie, в Wörterbuch der Volkswirtschaft, I, стр.722

(5) *Schmoller,* указ.соч., стр. 133

(6) *Ratzel,* указ.соч., стр. 472-473

(7) *Ratzel,* указ.соч., стр. 473 и 477

(8) *В.Э.Ден,* Очерки по экономической географии. Спб., 1908, стр. 143 и 147-149

(9) *Ratzel*, стр. 509. См. интересную сравнительную таблицу культурных растений Старого и Нового Света, приводимую Ратцелем из «Völkerkunde» Пешеля.

(10) *Ratzel,* указ.соч., стр. 521

(11) *Schmoller,* указ.соч., стр. 137

(12) Подробную историю вопроса о росте населения и «законе уменьшения земледельческого продукта» см. у *Ed. Cannan.* A history of the theories of production and distribution in english political Economy from 1776 to 1848, 2-d ed. London, 1903, стр.163.

(13) *A.Marshall*. Principles of Economics, 4-th ed., 1893, стр.227-231

(14) Вопрос же о *бедности* известных групп или слоев населения, который Мальтус так настойчиво связывал с выдвинутым им «принципом», в настоящее время ставится большинством экономистов как самостоятельная проблема в зависимости от *социальных* условий *владения* (имущественные неравенства) и распределения. См. об этом ниже.

(15) Серия гигантских сооружений этого рода пополнилась недавно открытием Симплонского туннеля, длиной в 19,7 км.

(16) См. соч. проф. *Карышева*, «Труд, его роль и условия приложения в производстве».

(17) См. *George Blondel*, L'essor industiel et commercial du people Allemand, Paris,1897, стр. 125-135

(18) *Schmoller,* указ.соч., стр. 213

(19) Там же, стр.215.

(20) *W.Sombart*, Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhudert, Berlin,1903, стр. 153-171.

(21) Индивидуалистические теории собственности оказываются часто ложными, даже если рассматривать их не с социальной, а индивидуалистической же точки зрения, последовательно проведенной. Например, «естественная» теория собственности, основы которой заложены ни более ни менее как Фихте (в «Naturrecht» и « Geschlossener Handelstaat»), совершенно неправильно связывает идею личности, как высшей, бесконечной ценности, с идеей исключительного личного обладания материальными благами. Материальные блага вообще необходимы как средства осуществления высших жизненных целей, но почему именно исключительное обладание ими одним лицом, сосредоточение их в руках данной личности должно служить этим высшим целям, остается непонятным. Исключительное обладание материальными благами, как всякому известно, может вести вовсе не к «расширению» нравственной ценности личности, а, наоборот, к ее умалению, заглушая заложенные в ней высшие начала, божественные ростки, коренящиеся в душе каждого человека. Поэтому трактовать собственность на материальные блага как нечто абсолютное, всегда отвечающее высшим началам человеческой личности, представляется крайне непоследовательным. Это значило бы ставить на одну доску по существу столь глубоко различные вещи, как обладание материальными предметами и нравственное служение, отношение человека к миру, Божеству и т.п. право собственности само по себе никогда не может быть «священным» и говорить так значило бы просто профанировать идею святости.

(22) *Ad.Wagner*, Grundlegung der Politischen Oekonomie, Leipzig, 1894, стр.271

(23) Grundlegung, II Teil, стр. 470.

Лекция четвертая.

Производство.

Основные элементы производства. – Хозяйственный труд. – Определение хозяйственного труда. – Интенсивность и ловкость труда. – Признаки, по которым можно судить о количестве трудовой энергии, развиваемой человеческими обществами. – Численность и состав населения. - Болезненность населения. - Безработица. - Качественный анализ трудового процесса. - Предел нормального трудового напряжения. - Формула Джевонса. - Недостатки этой формулы. - Физиологическая сторона трудового процесса. – Нравственный элемент в труде. - Исторические особенности в условиях труда. - Труд первобытных людей. - Рабский и крепостной труд. - Труд крестьянина-собственника. - Труд свободного наемного рабочего в крупной капиталистической промышленности. - Влияние продолжительности рабочего времени, высоты заработной платы, общего и технического образования.

Выяснив в главных чертах, в чем заключается влияние естественных условий и социальной среды на хозяйственную деятельность, перейдем к характеристике общественных отношений, непосредственно связанных с этой деятельностью, начиная с её первой ступени – производства.

Как мы уже знаем из предыдущего, производство хозяйственных благ предполагает известный процесс между человеком и внешней природой. Человек извлекает из окружающего **[151]** его материального мира необходимые ему средства при помощи *труда*. Он действует при этом по общему правилу не непосредственно, так как силы его сами по себе очень слабы для выполнения намечаемых им сложных задач. Уже на самых ранних ступенях развития экономической культуры люди обычно помещали между собой и объектами их труда известные орудия, увеличивавшие силу их собственных органов и облегчавшие их деятельность. Для того, чтобы начать какую-нибудь новую работу, человек всегда нуждается в известном запасе *посредствующих хозяйственных благ*, т.е. готовых уже продуктов труда, облегчающих или делающих вообще возможным новое производство. Такие посредствующие хозяйственные блага (орудия, здания, дорожные сооружения и т.п.) носят техническое название **капитала**.

Таким образом, человек выполняет хозяйственный *труд*, извлекая необходимые ему предметы из мира *природы* с помощью заготовленного *капитала*. Объединение этих элементов единой руководящей волей по направлению к намеченной цели образует хозяйственное *предприятие*. Соответственно этой структуре производственного процесса мы и

расположим наше изложение, рассматривая последовательно труд, как явление социальной жизни человечества, социальные отношения, возникающие при употреблении капитала, и формы организации хозяйственных предприятий [(1)]**. [152]**

Труд в хозяйстве человека, как и в других областях человеческой деятельности, представляет собою целесообразную затрату физической и психической энергии. В отличии от игры и развлечения, труд характеризуется тем, что он служит лишь средством, а не источником непосредственного удовлетворения в самом себе. От других же видов труда *хозяйственный* труд отграничивается своей особенной *целью:* созданием материальных благ, необходимых для удовлетворения человеческих потребностей. Итак, под хозяйственным трудом мы будем понимать целесообразную затрату человеческой (физической и психической) энергии, направленную на создание материальных средств, удовлетворяющих человеческим потребностям. Если мы будем рассматривать затрату трудовой энергии по отношению к полученному полезному результату труда, то увидим, что успешность выполняемой человеком работы непосредственно зависит от двух факторов: 1) интенсивности труда и 2) ловкости. Под интенсивностью труда мы понимаем отношение, существующее между количеством расходуемой трудовой энергии и продолжительностью времени, в которое она расходуется. Если, например, затрачивая ежедневно одинаковое количество часов на трудовой процесс, мы в течение одного дня, работая сравнительно вяло, получаем известное количество продуктов, а в течение другого дня, трудясь с большим рвением, большее, то во втором случае разницу в результате наших трудовых усилий придется отнести, именно, на счет рассматриваемого фактора, т.е. интенсивности труда. **[153]** Но увеличение суммы продуктов, доставляемых трудом, может зависеть и от большей степени ловкости работника. По мере изучения технических процессов и приобретения технических навыков у работника развивается способность в каждый момент из каждой затраты трудовой энергии извлекать наибольшую пользу, т.е. создавать все большее и большее количество продуктов. Ловкость, таким образом, есть отношение между затрачиваемой в производстве трудовой энергией и получаемым от того результатом.

Как велико количество трудовой энергии, развиваемой на земном шаре человеческими обществами? При современном состоянии экономического знания нельзя ответить на этот вопрос сколько-нибудь точно. Но мы можем получить некоторые указания, облегчающие нам выяснение, конечно, только

в очень грубых чертах, - сравнительного размера производительных сил различных человеческих обществ.

Сведения о количестве отдельных носителей трудовой энергии, о количестве лиц, могущих принимать участие в хозяйственном труде, дают нам общие статистические данные о численности и составе населения.

Население земного шара к началу XX столетия исчислялось приблизительно в 1,5 миллиарда человек, более половины которых (822 млн.) приходилось на Азию, около (немного более) четверти (401 млн.) на Европу и около 1/5 на остальные части света: Африку, Америку и Австралию и Полярные области. Из отдельных европейских государств наибольшее абсолютное количество **[154]** жителей имела Россия (105 млн.), Германия (59 млн.), Австро-Венгрия (48млн.), Великобритания (43млн.), Франция (39 млн.) и Италия (33 млн.) (2)**.**

Эти цифры, конечно, мало еще говорят о том количестве людей, которое активно участвует в хозяйственной жизни. Даже для учета потенциальной трудовой энергии, определения числа лиц, могущих по своим физическим силам принимать участие в хозяйственном труде, нам нужно произвести ряд вычетов из этих общих сумм. Если оставить в стороне различия *по полу*, которые указывают скорее на различные направления и формы трудовой деятельности, а рассматривать только *возрастный* состав населения, то из общей массы жителей нам пришлось бы исключить 1/3, приходящуюся на так называемые «непроизводительные» возрасты – детей до 15 лет и стариков свыше 70 лет. Если же исключить и юношей от 15 до 20 лет и стариков от 60 до 70 лет, то оказалось бы, что по физическому состоянию и потребностям нормального воспитания участвовать в хозяйственной деятельности могло бы менее половины всего населения; остальная же часть должна была бы содержаться за счет этих хозяйственно-активных слоев. В Германской империи, например, в 1900 г. в возрасте от 20 до 59 лет насчитывалось только 48% всего населения(3). В современной же действительной общественной жизни в хозяйственной деятельности, как мы видели уже **[155]** выше, представители этих возрастных групп (дети, старики) принимают крупное участие. Далее, для учета потенциальной энергии, имеющей в каком-либо обществе в данное время, необходимо было бы исключить еще группы, не принимающие участия в хозяйственной деятельности по своему *социальному* положению. По данным профессиональной статистики обычно более 10% населения приходится на хозяйственные группы: 1) свободные профессии, гражданская и военная служба и 2) лица, не имеющие (или не указавшие) профессии. Так, по

германской профессиональной переписи 1895 г., на первую группу приходилось 5,5% всего населения, на вторую - 6,4% (4).

Но и среди лиц, регулярно участвующих в хозяйственном труде, постоянно более или менее значительные группы выбывают на некоторое время из рядов действующей трудовой армии, оставляя в стороне лиц, сделавшихся совершенно неспособными к труду или бывших такими от рождения (сюда относятся, например, лица, пораженные постоянными физическими недостатками: слепые, глухонемые, идиоты и сумасшедшие, насчитывающиеся в современных европейских государствах в общем количестве около 0,5% всего населения), отметим *временные заболевания*, отвлекающие известную часть населения на некоторое время от участия в хозяйственном труде. В последнее время практика страховых учреждений стала давать любопытные сведения по данному вопросу. Так, **[156]** по данным германского обязательного страхования (охватывающего около 7 млн. лиц) оказывается, что в среднем за 7 лет (с 1888 по 1894гг.) на каждые 100 членов страховых касс заболевало среди мужчин 26,4, среди женщин – 30,7 лиц, а количество дней болезни, приходящееся на одного члена, составляло за те же годы в среднем для мужчин 6,02 и для женщин 5,54 (а для мужчин и женщин вместе – 5,92). Средняя продолжительность выдачи пособий на случай болезни составляла за указанное время на один случай заболевания в среднем для мужчин 16,5, для женщин -18,0 дней (вместе - 16,8 дней) (5). Интересно отметить при этом разницу в заболеваниях по возрастам. По сведениям английских Friendly societies, заболеваемость сред их членов распределялась следующим образом среди лиц различного возраста (в период 1876-80гг. в Англии и Уэльсе):

Возраст	20	30	40	50	60	70	80	90
Число недель болезни в среднем на одного члена Societies в течение года	0,89	0,96	1,37	2,18	4,32	12,24	25,07	44,95

Эта таблица наглядно показывает, как увеличивается заболеваемость вместе с возрастом. Старики в возрасте от 60 и в, особенности, 70 лет **[157]** болеют уже так часто, что для общества оказывается мало полезным привлекать их к хозяйственной работе. Мы видим, таким образом, что освобождение стариков от труда назначением им от общества достаточной пенсии вызывается не только соображениями гуманности, но предоставляется простой **необходимостью**.

Что касается условий русской жизни, то мы не имеем аналогичных статистических данных; однако мы можем воспользоваться некоторыми косвенными указаниями относительно заболеваемости русского населения. Мы не имеем подробных сведений относительно самих болезней, но мы располагаем достаточными данными для характеристики причин, порождающих болезни в трудящемся населении. Прежде всего в данном случае имеют значение, конечно, санитарные условия, та обстановка, среди которой трудящиеся классы живут и работают. Сведения же об обстановке труда в нашем отечестве указывают, что санитарные условия у нас крайне неблагоприятны сравнительно с положением рабочих в Западной Европе, так что цифры, которые мы только что привели относительно Западной Европы, пришлось бы значительно повысить для того, чтобы они отвечали русской действительности(6). **[158]**

Ни для кого не тайна, что в условиях жизни как сельского, так и городского населения России существует весьма благоприятная почва для развития различных заразных болезней, например, тифа, дифтерита. Первое условие распространения всякого рода болезней – скученность населения в жилых помещениях – у нас представляется повсюду весьма характерным явлением. Если сравнить фактические условия жилищ нашего крестьянина и промышленного рабочего с требованиями гигиены, то мы найдем, что они, вообще, стоят далеко ниже этих требований. Так, например, мы имеем сведения о таких жилищах, где рабочий пользуется объемом воздуха в 5 раз меньшим того минимума, который устанавливает гигиена. Затем крайне неблагоприятно для здоровья и самое устройство жилищ; например, курные избы встречаются до сих пор на огромных пространствах России. В Рязанской губернии они составляют около трех четвертей всего числа жилых помещений. Теснота, наблюдаемая в жилищах русского рабочего населения, приводит к их загрязнению, загрязнение же способствует распространению эпидемий. Известно, что такие болезни, как, например, тиф и дифтерит, свили себе прочное гнездо во многих сельских местностях и городских рабочих кварталах. С ними напрасно борется земская и городская медицина, так как, пока не устранена **[159]** основная причина, т.е. антисанитарные условия жизни трудящегося люда, против них нельзя найти действительного средства. Далее, сверх антигигиенических жилых помещений, существенным фактором в развитии болезней рабочего населения являются неблагоприятные условия питания. Русский рабочий питается неудобоваримой и мало питательной пищей, благодаря чему у нас замечается массовое распространение болезней пищеварительных органов. На эту категорию болезней в Московской губернии приходится около 16,5% общей болезненности. Такие же явления наблюдаются и в фабричных центрах, например, в Жирардовских мануфактурах (в варшавском фабричном округе) указанные заболевания составляют около 25% всех болезней. Между тем эти

условия трудовой обстановки и жизни рабочего населения, которые из года в год лишают общество значительной массы труда, вовсе не необходимо вытекают из естественных обстоятельств, как это думают многие. Сознательная человеческая деятельность, направленная на борьбу с неблагоприятными социальными условиями, приводит и к уменьшению болезненности. Например, исследования относительно чахотки показали, что в Англии она мало-по-малу уменьшается. Чахотка оказывается далеко не непреодолимым бичом человечества. Сравнивая данные за последовательный ряд лет, мы можем отметить успехи, которых достигли современные культурные общества в борьбе с этой болезнью.

Принимая для сравнения 50 годы и ближайшее к нам время (1884–1894 гг.), находим: **[160]**

На 100 000 жителей в Англии и Уэльсе умирало:

Годы	Количество умерших	Годы	Количество умерших
1851	273,4	1884	173,3
1852	277,3	1885	167,0
1853	298,4	1886	161,2
1854	275,5	1887	150,8
1855	277,7	1888	142,8
1856	256,4	1889	143,5
1857	260,2	1890	150,6
		1891	159,9
		1892	146,8
		1893	146,8
		1894	138,5

Сравнивая оба ряда приведенных цифр, мы видим, что гигиенические мероприятия новейшего времени и улучшение положения трудящихся классов были не напрасны: смертность от чахотки понизилась за последние 40 лет **почти вдвое.**

То же самое можно сказать и относительно других заразительных болезней. Так, например, цифры смертности от оспы, кори, скарлатины,

дифтерита, коклюша, горячечных болезней, поноса, считая на 100000 жителей, также значительно понизились в Англии.

Смертность от этих болезней составляла [(7)]:

Периоды	Количество умерших
1851 – 60 гг.	420,9 до 414,8
1871 – 80 гг.	338,2
1881 – 87 гг.	220,7 до 277,9

Есть еще косвенный признак, по которому можно судить о степени болезненности населения, это-цифры общей смертности. Смертность указывает **[161]** на результаты борьбы данного общества с неблагоприятными условиями жизни, и, конечно, где она ниже, там можно предположить и меньшее развитие болезней, и большую успешность в борьбе с ними. По данным, относящимся к 1884 -93 гг., для различных европейских государств оказываются следующие цифры смертности: самую высокую цифру мы находим в России, где на 1000 живущих приходится 35,5 смертей, в Венгрии -32,3, в Австрии – 28,7, в Германии – 24,5, в Италии – 26,8, в Испании – 31,9, во Франции – 22,4, в Швейцарии -21,4, в Бельгии – 20,4, в Англии – 19,1, в Норвегии -16,9, в Швеции – 17,1[(8)]**.** В этом ряду цифр крайние пределы представляют данные, с одной стороны для России, с другой – для Швеции и Норвегии, стран не с лучшими климатическими и вообще естественными условиями, и, однако, в них смертность почти вдвое меньше, чем в России[(9)]**.** Всматриваясь в эти цифры, мы замечаем в них тенденцию определенного характера. В странах с лучшей культурой, в которых трудящееся население находится в более выгодных условиях существования, цифры указывают на меньшую смертность: таковы Англия, страна крупного капитала и высокой заработной платы, и Швеция, **[162]** в которой нет крупного накопления богатств, но зато уровень благосостояния низших классов населения также высок. Таким образом, рассматривая даже в наиболее общих, грубых чертах данные относительно смертности (так называемые цифры общей смертности), мы не можем не заметить в них отражения общих культурных условий существования населения.

Временная убыль в рядах трудящейся армии создается не только болезнями отдельных людей, но и недугами социального организма. К таким недугам нужно в особенности отнести *безработицу*.

Безработица, как постоянное и угрожающее общественное явление, появляется только в эпоху капиталистического хозяйства. Ни при рабском, ни при крепостном, ни при ремесленно-цеховом строе не было условий для создания «армии безработных», как существенного элемента экономической организации. Пролетарии древнего Рима получали прямую поддержку от

государства, как привилегированный класс; среди лиц, занятых хозяйственным трудом (рабов), в силу системы замкнутости хозяйства, не могло быть таких, чьи руки в известный момент были бы не нужны. Лишнего раба можно было продать, а на будущее время следить за тем, чтобы и среди рабов, как среди домашних животных, не было «лишнего приплода». Тоже самое было и во времена крепостничества. Городское ремесленное хозяйство составляло также довольно замкнутую систему, где спрос и предложение продуктов были регулированы обязательными нормами и где не было места для лишних рук. Избыточные элементы населения уходили **[163]** бродяжничать и нищенствовать или нанимались в армию или искали и находили более или менее авантюристские занятия. Капиталистический строй, с его неустойчивостью промышленных и меновых отношений, впервые создал **безработицу**, как характерное явление народного хозяйства. По данным английской статистики труда, в цифрах безработных замечается интересная *тенденция*, подтверждаемая и данными германской профессиональной (14/VI 1895) и всеобщей народной переписи (2/XII 1895).Оказывается, что высшие разряды рабочего населения (обученные и организованные рабочие) имеют теперь более регулярный заработок, чем в начальный период капиталистического развития; они же располагают и наибольшими средствами для устранения бедствий, порождаемых случаями безработицы (в страховых кассах). И, наоборот, низшие разряды рабочего населения в настоящее время чаще бывают без работы, а скудость их обычного заработка не дает им возможности бороться с бедствиями безработицы.

Равным образом, обнаруживается, что в больших городах бедствия безработицы сильнее, чем в средних и малых, в особенности же, чем в сельских местностях. Именно по данным обоих германских переписей, приходилось безработных на сто человек населения:

	перепись 14.06.1895г	перепись 02. 12.1895
В больших городах	1,66 чел..	1,43 чел.
В общинах от 10 до 100 тыс.	0,79 чел.	1,59 чел.
В общинах менее 10.000	0,32 чел.	1,26 чел.

[164] Если же вычислить отношение безработных только к числу рабочих, то в городах, имеющих более 100.000 жителей, безработица составляла в середине июня 4,85% и начале декабря -7,42% [(10)]**.**

Таковы главнейшие признаки, по которым мы можем составить себе некоторое представление о сравнительном количестве человеческих трудовых сил, располагаемых той или иной страной. Но чтобы отдать себе более полный и более близкий к действительности отчет о размерах и

характере трудовой энергии, развиваемой данным количеством работников, нам необходимо углубить наш анализ, приглядеться ближе к качественной стороне трудового процесса. Такой анализ покажет нам, почему при одинаковом числе работающих и при одних и тех же потенциальных физических и психических силах и способностях результаты труда могут быть различными.

Мы видели уже, что трудовой процесс есть затрата физической и психической энергии ради осуществления какой-либо хозяйственной цели. Возникает вопрос: нельзя ли указать границу экономически нормального трудового напряжения?

Ответ на этот вопрос пытался дать еще Джевонс в своей известной «Теории политической экономии». Экономическая наука, по мнению Джевонса, интересуется трудом, как *тягостным* напряжением человеческого организма (the painful exertion). Правда, труд и сам по себе может быть приятен, но для проблемы труда важно **[165]** исследование трудового процесса именно с того момента, когда он становится *усилием*, когда он перестает сам по себе давать удовлетворение работнику, когда трудящийся чувствует его тягость и желал бы прекратить работу. Рассматривая с этой точки зрения процесс непрерывной работы, Джевонс находит, что в последовательной смене ощущений, испытываемых работником при выполнении труда, проявляется известная закономерность (которую он называет, следуя мало известному экономисту Дженнингсу, - «the law of variation of labour»). При начале работы, пока работник еще не приспособился к ней, он испытывает неприятное чувство; но вскоре это чувство постепенно сглаживается и уступает место положительному удовольствию, увеличивающемуся в течение некоторого времени. С дальнейшим продолжением работы возрастающее утомление опять вызывает у рабочего чувство неприятности, переходящее в серьезное страдание, если от него потребуется продолжить трудовое напряжение на значительное время. Очевидно, что если бы работника не побуждали к работе иные причины, кроме непосредственного удовлетворения процессом труда, то он прекратил бы ее как раз в тот момент, когда чувство удовольствия сменилось неприятным ощущением. Но так как он выполняет данную работу в виду удовлетворения какой-либо потребности, которую он считает важной, то он, кроме того, будет принимать в расчет и степень удовлетворения, доставляемого продуктом работы. Поэтому для прекращения работы он выберет такой момент, когда удовольствие, доставляемое продуктом труда **[166]** будет равно неприятности, создаваемой процессом работы [(11)].

Отсюда естественно возникает и практическое заключение, что люди не должны оставаться на рабочем месте больше указанного предела, потому что сумма страданий и неприятностей, испытываемых ими, превышала бы меру, оправдываемую необходимостью.

Приведенное рассуждение Джевонса не следует, конечно, понимать в том смысле, что изображенный им процесс труда происходит так и в действительной жизни. Джевонс предполагает здесь свободного самостоятельного работника, действующего независимо от каких бы то ни было принудительных побуждений извне. При системе наемного или крепостного труда хозяин или владелец заставит продолжать работу значительно дольше установленной нормальной границы, какие бы страдания это ни доставляло трудящемуся человеку, если только он находит это выгодным для себя и если никто не помешает ему устанавливать такой распорядок работ.

Не следует думать также, будто приведенное рассуждение Джевонса выражает всеобщий «закон» экономической жизни. Джевонс намечает лишь некоторые, далеко не полные контуры проблемы нормального трудового напряжения, исходя из одностороннего, характерного для защищаемого им направления, гедонического мировоззрения, ограничивающего задачу экономиста учетом неприятности (страдания) и удовольствия (удовлетворения). **[167]** Выдвигая на первый план субъективное ощущение «приятности», Джевонс не помещает в свою формулу более доступные учету, более объективные спутники трудового напряжения – *утомление* и *истощение*. Запас энергии, располагаемой работником, не безграничен. По мере выполнения работы, в организме трудящегося отлагаются вредные продукты обмена веществ (угольная, молочная кислоты). С другой стороны, он теряет некоторые важные для здоровья элементы (кислород). Необходимо поэтому, чтобы во время отдыха работник мог восстановить нарушенное равновесие организма (достаточным покоем и питанием). Отсюда мы можем найти физиологическую норму работы. Нормальной работой с физиологической точки зрения представляется такая работа, при которой обеспечено восстановление сил трудящегося. По вычислениям известного русского физиолога Сеченова, время непрерывной работы, т.е. продолжительность рабочего дня, перемежаемого отдыхом (паузами) не должно превышать при самых благоприятных условиях *девяти часов* из 16, предназначаемых для бодрствования (8 часов в сутки должны непременно уходить на сон), а время сплошной работы (без пауз) не должно быть больше шести часов.

Самое распределение работы в течение трудового дня указывает также на известные физиологические пределы. Энергия, накопившаяся во время отдыха, ищет выхода, а потому начало трудового дня обыкновенно бывает благоприятно для работы. При этом упражнение, «втягивание в работу» постепенно повышает успешность труда. **[168]**Нарастание утомления за известным пределом оказывает обратное действие, и потому в течение рабочего дня необходимо должны быть устанавливаемы достаточные перерывы (паузы). Не меньшее значение имеют правильное распределение и

пользование продолжительными промежутками между работой (праздничный отдых). Наблюдение показывает, что дурно проведенное воскресенье (усиленное потребление алкоголя) гибельно отражается на энергии работника не только на следующий день (понедельник, справедливо считающийся дурным днем у немецких рабочих), но и в следующие дни недели.

Таким образом, как физиологическую норму трудового напряжения необходимо принять не очень продолжительный рабочий день, с правильными паузами и правильным праздничным отдыхом(12)**. [169]**

Но физиологическая норма не есть еще норма *экономическая*.

Хозяйственный труд имеет вне его лежащую цель, и цель эта должны быть достигнута. Джевонс определяет цель хозяйственного труда, как удовлетворение потребностей, равновеликое неприятности процесса работы. Такой учет, однако, недостижим. Между ощущениями, доставляемыми трудовым напряжением и удовлетворением потребностей, существует глубокая разница, не допускающая применения к ним одной общей меры. Поэтому и здесь более надежным оказывается путь более объективного расчета: труд должен экономически покрывать себя, т.е. поддерживать достигнутый в данном обществе баланс производительности. Иначе говоря, нормальным трудовым напряжением следует считать такое, при котором имеющийся уровень потребностей общества не понижался бы. Конечно, среди потребностей, для удовлетворения которых в данном обществе в данное время считается необходимой хозяйственная деятельность, есть много лишнего, ненужного, даже прямо вредного, и потому правильнее было бы **[170]** сказать, что нормальным трудовым напряжением следовало бы считать такое, при котором достигается удовлетворение разумных общественных потребностей без ущерба для сил работников. Но так как в действительной жизни приходится считаться с несправедливостями общественного устройства (имущественные неравенства), то приближением к норме трудового напряжения можно считать удовлетворение достигнутого уровня культурных потребностей нации и получение работником дохода, обеспечивающего ему приличный как человеку и гражданину образ жизни без подрыва его сил.

При современных условиях техники как, вероятно, и в ближайшем обозримом будущем (поскольку будут проявлять свое действие указанные выше факторы – рост населения и закон уменьшения земледельческого продукта) нормальное экономически трудовое напряжение должно быть очень близким к пределу сил работника, т.е. продолжаться довольно долгое время. Если бы даже удалось установить для экономически культурных государств восьмичасовой рабочий день как общую норму, все-таки (принимая во внимание необходимость сохранять прежнюю выработку, т.е. работать гораздо интенсивнее) и такой рабочий день доставлял бы рабочему

много «неприятности», и правильный ход работы требовал бы еще одного, также не отмеченного Джевонсом фактора – именно, нравственного начала. Работника поддерживает в его тяжелой доле, помогает ему сохранять бодрость духа известная моральная дисциплина, твердость, «мужество» в работе. Хозяйственный труд, как всякое серьезное дело, если мы возьмем не **[171]** отдельные моменты его, а в целом, как жизненную задачу, требует напряжения воли, нравственной выдержки и стойкости. Труд всегда служил и будет служить, если только он не уродуется антинравственной обстановкой (рабство, некоторые формы фабричного труда и т.п.), если он органически сливается со всем существованием человека, - серьезной нравственной школой. и потому задача «нормальной организации» труда гораздо проще, но вместе с тем и гораздо возвышеннее, чем думают люди, проникнутые часто самыми лучшими намерениями, но скованные узко-гедонистическим мировоззрением (например Фурье, у нас Чернышевский). Нет надобности делать труд каким-то «порханием», беспрерывной сменой приятных ощущений или точно соразмерять неприятность трудового ощущения с чувством удовлетворения продуктом работы – необходимо лишь сделать труд физически посильным для работника и культивировать нравственную сторону труда. Очистить трудовой процесс от лишних, препятствующих этому элементов, будут ли они заключаться в чрезмерной продолжительности и тяжести труда, подрывающих физические силы работника, создающих апатичное настроение и убивающих лучшие человеческие чувства, или, наоборот, в беспорядочности работы, отсутствии выдержки и системы в труде, забвении трудовой дисциплины, - вот задача, в которой политика труда оставалась бы в гармонии с великими вечными заветами нравственности и развивалась бы по пути, намеченному лучшими стремлениями прошлых поколений у всех культурных народов. **[172]**

Итак, если уже говорить о нормальном направлении «кривой труда», то его можно было бы скорее обозначить (не претендуя, конечно на точность и законченность формулировки), как гармоническое соответствие между хозяйственно-культурными задачами данного времени и силами работника. Нормальный процесс труда требовал бы такой обстановки, при которой намеченные хозяйственные задачи достигались бы без ущерба физическим, умственным и нравственным силам работника. Такая организация работы никогда еще не наблюдалась в сколько-нибудь широких размерах в истории человеческого хозяйства. Рационализирование хозяйственной деятельности совершалось, как мы знаем, с большой медлительностью и крайне неравномерно. Более всего оно затрагивало отношения *обмена*, вопрос же о рациональном пользовании трудовой энергией был поставлен сравнительно недавно. И несмотря на то, что в новейшее время были сделаны крупные успехи в данном вопросе, даже теоретическая его разработка (не говоря уже о жизненной практике), получившая могущественную поддержку со стороны

физиологии и психологии, все еще не вышла из стадии предварительной расчистки пути, построения гипотез и вывода эмпирической закономерности.

Поэтому пока наиболее надежным путем выяснения условий успешности человеческого труда остается исследование исторических форм трудового процесса. В этих формах проступают явственно некоторые элементарные черты, характеризующие трудовой процесс вообще, но с другой **[173]** стороны, изучение их представляет и крупный самостоятельный интерес. В последовательной смене различных форм хозяйственного труда перед нами развертывается картина его исторической эволюции, и мы научаемся понимать труд, как сложный *культурный* продукт, как нечто, складывавшееся веками, путем медленного стихийного приспособления, в условиях, часто крайне неблагоприятных, всячески тормозивших и искажавших правильное развитие.

Первый вопрос, естественно возникающий при исследовании хозяйственного труда в такой исторической перспективе, именно: что приучило человека к систематическому напряжению трудовой энергии? – в настоящее время представляется нам далеко не таким простым, как это думалось еще совсем недавно.

Экономическая наука времен господства либеральной экономической доктрины мало задумывалась над этим вопросом. Если же ей приходилось почему-либо встретится с ним, то у нее был наготове очень простой ответ: человек стал работать, потому что его принудила к этому внешняя сила. Первобытный человек, говорилось обыкновенно, по существу ленив и беспечен, неспособен к систематическому преследованию какой-либо цели и потому первые зачатки серьезной трудовой деятельности мы находим только в эпоху рабства, которому и приписывалось высокое воспитательное значение в истории развития общественно-экономической культуры. Но те же экономисты, говоря об особенностях рабского и вообще зависимого труда, справедливо указывали, что такой труд **[174]** очень мало производителен. Возникало необъяснимое противоречие, и вопрос о происхождении трудовых навыков оставался по-прежнему темным и загадочным. И только в недавнее время, главным образом, благодаря превосходной книге Бюхера «Работа и ритм», дело стало разъясняться. После исследования Бюхера уже не остается сомнения, что и труд первобытных людей заслуживает глубокого внимания, так как в нем раскрываются такие черты, которые не могут быть выяснены простым применением посылки о «прирожденной лености дикаря» и которые вместе с тем бросают свет и на позднейшие явления труда.

Наблюдения показывают, говорит Бюхер, что дикари выполняют значительное количество работы, и притом чрезвычайно тяжелой и утомительной вследствие крайнего несовершенства рабочих орудий. Приглядываясь к импульсам, которые руководят дикими в их работах, мы

открываем прежде всего наличность **творческого художественного инстинкта.** Дикарь производит вещи, назначаемые к продолжительному употреблению, с радостным чувством художника, испытывающего удовлетворение в процессе работы. Вещи домашнего обихода отделываются с чрезвычайной тщательностью, сохраняются как сокровище, и по смерти владельца зарываются в его могилу. Собиратели коллекций для этнографических музеев часто встречались с упорным нежеланием дикарей продать, по-видимому маловажные вещи, предметы ежедневного употребления. Но кроме таких изделий, изготовление которых удовлетворяет художественному инстинкту, дикари вынуждены **[175]** производить не мало предметов, рассчитанных на непосредственное потребление, например, пищу. В таких работах стимулом, поддерживающим энергию дикаря, является **ритм**. Простая ручная работа совершается путем правильного повторения определенных движений и, следовательно, не только допускает, но и требует известной ритмичности. Вместе с тем ритмическое повторение движений делает их автоматичными и, таким образом, освобождает работающего от умственного напряжения, столь тягостного для первобытного человека. Ритм и был тем могучим средством, которое облегчало труд первобытных людей, так как почти все их работы совершались с помощью несложных орудий и, следовательно, допускали применение правильных и плавных движений тела; а, кроме того, легкость одежды, освобождая все члены, давала возможность выбирать наиболее удобную форму для их движения. Поэтому в тесной связи с примитивной работой повсюду стоит **трудовая песня**. Бюхер приводит в своем труде множество примеров применения таких песен из быта различных народов, не исключая и России.

Итак, стимулами работы первобытных людей были здоровые инстинкты художественного творчества и естественно вытекающая из устройства человеческого организма наклонность к ритмическим движениям. С установлением рабства сюда входит новый момент внешнего принуждения. Конечно, внешнее принуждение к работе было и ранее, в виде настоятельных потребностей; голод всегда побуждал к добыванию пищи, но тогда за **[176]** потребностью следовало тотчас и удовлетворение ее. Институт рабства отделил удовлетворение потребностей от работы, создав труд для других. Однако указанные выше стимулы продолжали существовать и во время рабства, скрашивая подневольное существование трудящегося человека. И трудно сказать, что более способствовало выработке привычек трудовой настойчивости, принуждение ли, или соединение работы с художественным творчеством. Насколько одно принуждение вообще оказывается недействительным, мы увидим в дальнейшем изложении, когда будем рассматривать социальные условия успешности труда. Заметим только, что рабское и крепостное хозяйство включало в себя комбинацию

обоих импульсов. Когда же трудящийся человек опять нашел себе свободу, условия производственной техники кардинально изменились. Капиталистический строй создал новые технические приемы работы, которые уже не допускают ритма и песни и не требуют художественного творчества. Хозяйственный труд обособился теперь вполне в специальное дело, для удовлетворения же художественным инстинктам рабочий может пользоваться только свободным временем. Отсюда все более и более страстное стремление европейского рабочего к сокращению рабочего дня, чтобы употребить досуг на возвращение утраченной полноты жизни, но уже не в примитивных формах, которые только и были доступны дикарю, а в объеме, соответствующем требованиям современной культуры.

В рабском труде мы встречаемся с суровым давлением социально-правовых условий. Влияние **[177]** общественно-юридической обстановки на успешность труда сказывается в особенности в двух направлениях:
1) поскольку она определяет отношение трудящихся к организации трудового процесса и к людям, руководящим этой организацией, и 2) к продукту их труда. Оба эти условия складываются при рабском труде в высшей степени неблагоприятно, сдерживая и искажая здоровые инстинкты к работе, имеющиеся у раба. Ведь институт рабства в его юридической сущности состоит в том, что весь продукт труда, орудия производства и сама трудящаяся личность составляют полную собственность господина. Ясно, что при таких условиях господин видит в рабе – рабочем – лишь известный механизм, дающий ему возможность существовать без применения личной трудовой энергии и поставляющий для него готовые продукты. Основным побуждением господина является желание оставить рабу только скудные средства для поддержания его жизни, весь же излишек взять себе. Итак, если раб, изо дня в день находящийся в тяжелой обстановке, не может, увеличивая напряженность труда, повысить результат своей деятельности для себя лично, у него не в состоянии образоваться внутренний стимул напрягать свои силы более возможного для него минимума. Единственным мотивом, побуждающим его к работе, является страх – страх наказания, страх палки, кнут господина или его надсмотрщика. Отсюда известный парадокс рабского строя хозяйства: при полном распоряжении трудом и самою личностью раба, при обладании возможностью самых жестоких мер принуждения – рабский труд все же оставался чрезвычайно мало **[178]** производительным. Поэтому по мере развития и усложнения общественной организации, покоящейся на рабском труде, наступает момент, когда такая форма труда становится невыгодной для господина. В силу увеличения населения и вздорожания продуктов издержки производства возрастают, и содержание раба становится невыгодным, слишком дорогим для рабовладельца; тогда у него возникает стремление выжать из раба все силы; когда же и таким путем не удается повысить в необходимой мере интенсивность рабского труда, становится на

очередь насущный для самих рабовладельцев вопрос о необходимости перехода к смягчению института рабства. Так, в древнем Риме рабская организация труда перешла в более смягченные формы колоната (по свидетельству компетентного исследователя античной древности, известного экономиста Родбертуса, в значительной мере, в силу интересов самих рабовладельческих классов). Для них стало ясно, что в крупном сельском хозяйстве нет возможности в каждый момент уследить за трудом раба, а потому они и нашли более целесообразным предоставить ему некоторую свободу и самостоятельность, смягчить его участь, чтобы, таким образом, создав лишние внутренние стимулы, повысить и его трудовую производительность. Тем более невыгодным становился рабский труд в новое время, когда с ним вступал в конкуренцию труд свободных рабочих. Например, по свидетельству британского консула в Пернамбуко, труд рабов в одном плантаторском имении, при одинаковой выработке сахара, обходился в четыре раза дороже, **[179]** чем труд свободных рабочих. При рабском труде производство сахара в том имении стоило 4.251 ф.ст., при труде свободных рабочих то же самое количество сахара получалось только с затратой 1.080 фунт [(13)]**.**

При крепостном труде положение работника значительно улучшается по сравнению с рабством: он имеет свое самостоятельное хозяйство на отведенном ему наделе и выходит на барщину только в особо назначенные дни. У него появляется поэтому новый, незнакомый рабу, стимул к труду – сознание, что часть работы он выполняет непосредственно для удовлетворения собственных нужд, и большая свобода труда. Тем не менее, присматриваясь ближе к крепостному труду, мы найдем, что при всем различии его от рабского он представляется тоже чрезвычайно маловыгодным. И здесь, в особенности же в некоторых формах крепостничества, когда крепостной близок к господину, когда он, например, находится в положении дворового человека, его существование мало чем отличается от жизни раба; во всяком случае, работая на господина, находясь в постоянной зависимости от его произвола, крепостной не мог относиться с искренним рвением к выполнению своих трудовых обязанностей, и главным мотивом, побуждавшим его к работе, была по-прежнему боязнь наказания. Организация крепостных работ была в общем столь же нерациональна, как и при рабском труде. Не всякий помещик имел охоту и способность **[180]** руководить сложным хозяйством, но приезжая в деревню и живя в ней, он тем самым невольно становился организатором производства. Отсюда зависимость помещика от его приказчика или бурмистра, неумелые распоряжения и капризы, что при обширных правах помещика и бесконтрольности их применения создавало источник бесчисленных «крепостных драм». Нельзя не отметить также, что крепостное право существовало в эпоху распространения христианского учения, которое в

глазах крепостных явилось религией угнетенных и обиженных. В христианстве крепостной видел осуждение своего бедственного положения, оно же подавало ему надежду на лучшее будущее. В сознании измученного тяжелой жизнью крепостного человека постоянно теплилась искра надежды, что Господь дарует ему или его потомкам более справедливое существование.

Принудительная передача продуктов, добытых ценой тяжкого труда, в руки господина, который вел праздную и часто развратную жизнь, естественно возмущала нравственное чувство крепостного, заставляя его, поскольку было возможно, давать лишь крайний минимум требуемой от него работы. В самом деле, по свидетельству лиц, сравнивавших труд русского крепостного с трудом английского свободного рабочего, замечалась поразительная разница в степени производительности одинаковых работ, выполняемых русским и английским работником. Милль приводит в своих «Основаниях политической экономии» факт, сообщенный учеными английскими путешественниками, что два английских косца, работающих по найму, **[181]** обыкновенно скашивают в шесть раз большее количество сена, чем двое русских крепостных, работая одинаковое количество времени. Аналогичные сведения находим и у Рошера [(14)]**.**

Таким образом крепостной труд оказывается экономически мало выгодным, и, когда общее развитие жизни начинает требовать большего, чем прежде, напряжения трудовой энергии, для страны наступает момент, когда крепостное право становится анахронизмом. В нашей отечественной истории при отмене крепостного права особенное значение имели потребности государственной власти. Мы знаем, что материальные средства необходимы для осуществления всех целей общественной деятельности. С расширением задач государства крепостное право становится уже тормозом для политической жизни страны, так как ее хозяйственная организация оказывается весьма мало производительной. Понятно поэтому, что переход от зависимых отношений к свободным формам труда был не только великим благодеянием для трудящихся, но и представлялся обычно экономически выгодным для данного народа, как целого, а иногда и прямо необходимым.

Но и в самом свободном труде мы находим различные ступени производительности и притом не только по отдельным формам его, но и в пределах каждого типа, в зависимости от особенностей в положении трудящихся. **[182]**

Уже с давних пор в экономической науке высказывалось мнение, что наиболее интенсивным трудом является работа мелкого собственника, который работает на собственной земле, собственными орудиями и собирает в свою пользу весь продукт своего труда. Эта мысль особенно прочно укоренилась в экономической науке со времени Сисмонди, Дж.Ст.Милля и их последователей. Сисмонди ссылается в доказательство своего

утверждения на характерный в данном отношении труд жителей швейцарских долин. Он приводит свидетельство одного путешественника, который просто поражался бесконечным трудолюбием швейцарских жителей-земледельцев. «Открывая в пятом часу утра свое окно, чтобы взглянуть на озеро и на далекие Альпы, я видел земледельцев в поле, а возвращаясь с вечерней прогулки, долго спустя по закате солнца, часу уже в восьмом, я видел, что земледелец все еще косит сено или подвязывает виноградные лозы. Взгляните на поле, сад, изгородь, - на всем непременно увидите вы следы чрезвычайно трудолюбивой заботливости поселянина, увидите их, можно сказать, на каждом дереве, каждом цветке, каждой травке. Если, например, идет через ниву или подле нивы тропинка, хлебу не дают, как в Англии, наклоняться над нею, так что каждый прохожий может сорвать или стоптать его? – нет, нива по всей тропинке огорожена, вбиты колья фута на три один от другого, и вдоль, между ними, на высоте двух или трех футов от земли, проложены ветки. Взглянув вечером на поле, засаженное капустой, вы увидите, что каждое растение полито. В огородах, которые **[183]** около Цюриха очень велики, на каждом растении видны следы самого заботливого ухода. Они рассажены с математической аккуратностью, нет между ними ни одной сорной травинки, ни одного камня».

Тем не менее, если внимательно присмотреться к социальным условиям, среди которых прилагается труд земледельца-собственника, мы увидим, что они далеко не всегда благоприятствуют ему стать идеальной по степени производительности формой человеческого труда. Ряд неблагоприятных обстоятельств может привести и земледельца-собственника к необходимости труда для удовлетворения не своих личных потребностей, а других лиц или общественных классов. В странах с крупными государственными расходами, при системе налогов, падающих значительной долей на мелких земельных собственников, при малых размерах их земельного владения и слабом развитии сельскохозяйственной культуры, мелким собственникам приходится уделять значительную долю своего продукта для удовлетворения общественных, государственных и местных потребностей, а за покрытием своих нужд обращаться, в виду недостаточности собственных средств, к аренде земли у крупных владельцев или внеземледельческим промыслам. При таких условиях собственнику в значительной мере приходится работать не на себя, а на других. У того же Сисмонди, который так идеализирует положение мелкого собственника, мы находим совершенно иную картину, когда она касается Савойи. «Притеснительное правительство, - говорит он,- может **[184]** разрушать благосостояние и притуплять ум, которые должны были бы развиваться при собственности; налог может отнимать почти весь чистый доход сельского хозяйства, наглость агентов власти может нарушить спокойствие поселян, невозможность найти защиту против могущественного соседа лишает

бодрости духа; в прекрасной стране, возвращенной под власть сардинского короля, собственник носит тот же мундир бедности, что и поденщик». В этом мундире до сих пор щеголяет и наш русский крестьянин. В силу многих неблагоприятных обстоятельств, среди которых существует наше мелкое крестьянское хозяйство, об улучшении земледельческой культуры и о повышении производительности труда в настоящее время сравнительно с крепостной эпохой нечего говорить. История нашего крестьянского хозяйства после реформы свидетельствует о полном разложении прежнего патриархального быта. С одной стороны, из среды крестьян выделяются деревенские буржуа, прилагающие к земле не столько собственный, сколько наемный труд; с другой – образуется мало-по-малу класс пролетариев, для которых владение землей является лишь основанием обязательств перед казной, а средства к жизни даются уже иными формами работы. Конечно, где нет налицо таких неблагоприятных условий, крестьянин-собственник, имеющий достаточное земельное обеспечение, оказывается действительно наиболее ревностным и продуктивным работником в сельском хозяйстве. Но с тех пор как сельское хозяйство стало заметно рационализироваться, выходить из прежнего «ремесленного» **[185]** состояния и требовать специальных знаний, сложных технических приемов и средств, крестьянский труд продолжает оставаться образцовым по успешности только в том случае, если на помощь к нему приходят могущественные социальные средства нового времени: кооперация, облегчающая ему техническое и экономическое приспособление к новым жизненным требованиям и агрономические знания, указывающие наиболее целесообразную организацию хозяйства. Но приведенные соображения касаются только земледелия; что же касается промышленности, то здесь труд мелкого собственника (ремесленника ил кустаря) оказывается даже менее производительным, чем труд свободного наемного рабочего на фабрике. Если в земледельческом хозяйстве форма труда, основанная на институте мелкой частной собственности, в силу особенностей земледелия может отстаивать себя в борьбе с крупным землевладением, то в области обрабатывающей промышленности во многих случаях она просто немыслима, а в других – может поддерживаться только ценой крайне тяжелой работы и нищенского вознаграждения за нее. В этих отраслях промышленности господствующей формой приложения труда в настоящее время представляется труд **свободных рабочих,** занятых по найму у крупного капиталиста. Мы не можем себе представить, каким образом мелкие собственники могли бы изготовить, скажем, локомотив, рельсы, **[186]** морской пароход и т.п. предметы. Также немыслимо в настоящее время и изготовление ситца руками мелкого собственника, работающего в собственной мастерской, хотя прежде такая работа применялась в весьма широкой мере.

Но, превосходя указанные выше формы труда, свободный труд в крупных капиталистических предприятиях сам по себе представляет различные степени производительности в зависимости от тех социальных условий, в какие он поставлен, и, главным образом, от уровня благосостояния трудящихся классов населения. Для успешности производства положение рабочих, как мы сейчас увидим, далеко не безразлично. В частности, наблюдая разницу в степени производительности свободного наемного труда в различных европейских государствах или в разное время в жизни одного какого-либо из этих государств, мы необходимо встретимся с следующими весьма существенными влияниями:1) продолжительностью рабочего времени; 2) высотой заработной платы и 3) развитием технических знаний и общего образования.

Обращаясь к вопросу о влиянии положения трудящихся классов на успешность труда, мы прежде всего должны отметить, что он лишь недавно (с 70-х гг.) стал предметом специального изучения – сначала в Англии (Брассей), затем в Америке (Шенгоф), Германии (Брентано и Шульце-Геверниц) и в России (Чупров, Янжул, Карышев). Конечно, нельзя сказать, чтобы этот вопрос обходился молчанием в ранней экономической литературе. Уже у **Адама Смита** мы найдем, **[187]** например, следующее рассуждение: «Щедрое вознаграждение за труд, поощряя размножение, вместе с тем увеличивает и прилежание рабочих, которое, как всякое человеческое качество, увеличивается в соответствии с действующим на него побуждением. Обильные средства к существованию увеличивают физическую энергию работника, а утешительная надежда на улучшение его положения и на то, что он, быть может, окончит свои дни в довольстве и благополучии, побуждает его напрягать свою силу до крайних пределов. Поэтому, там, где заработная плата высока, мы всегда встретим более активных, усердных и умелых рабочих, чем там, где она низка; в Англии, например, больше чем в Шотландии; в соседстве больших городов, больше чем в отдаленных сельских местностях» и т.д.[(15)]**.** Адам Смит писал еще в такое время, когда господствующими типами приложения труда были земледелие, ремесло и мануфактура. С установлением машинного производства мысль о благоприятном влиянии лучшего положения рабочих на успешность труда была высказана впервые **Робертом Оуэном**, до сих пор еще недостаточно оцененном в экономической литературе. В 1818 году он выпустил «Воззвание к британским фабрикантам», в котором убеждал их, ссылаясь на собственный успешный опыт, попробовать сократить часы труда и повысить заработную плату их рабочим. Однако до недавнего времени рассматриваемый вопрос не ставился **[188]** предметом систематического исследования, и даже теперь его нельзя еще считать достаточно полно разработанным. Первой книгой, в которой было обращено специальное внимание на связь между положением рабочих и производительностью

труда, было вышедшее в 70-х гг. (не лишенное, впрочем, известной тенденциозности) сочинение лорда **Брассея**, сына одного из крупнейших английских предпринимателей, собравшего результаты наблюдений своего отца [(16)]**.** Строя железные дороги в различных государствах, приглядываясь к труду рабочих различных национальностей, **Брассей-**отец натолкнулся на некоторые выводы, подтвержденные впоследствии и теоретическими исследованиями. Так, он нашел, что один английский рабочий в течение 10 часов в состоянии сделать столько же, сколько двое русских в течение 16 - часового рабочего дня. Эти наблюдения подтверждаются историей труда и в самой Англии, где сокращение рабочего времени имело своим последствием повышение производительности труда рабочих. После издания фабричного закона о 10-часовом рабочем дне обнаружилось, что те отрасли промышленности, на которые распространилось действие этого закона, постоянно прогрессировали; например, в хлопчатобумажной промышленности увеличилось количество вырабатываемых продуктов, число веретен и станков удвоилось, - размеры фабрик расширились вдвое против прежнего. Аналогичные факты наблюдаются и в других странах**.** **Брентано** приводит в своем известном исследовании[(17)] следующий интересный пример. Один эльзасский фабрикант сам предложил своим рабочим сократить их рабочий день, обещая удержать прежнюю заработную плату, если количество изготовляемых продуктов не уменьшится. Действительность оправдала его предположения: оказалось, что при новых условиях, когда рабочий день сократился с 12 до 10 часов, выработка не только не уменьшилась, но даже возросла на 5%. Таким образом нельзя не видеть, что вопрос о доставлении рабочему лучших условий существования в виде сокращения часов его труда является не праздной мечтой, а вытекает из сущности самого фабричного производства, оправдывается интересами самой промышленности. Тем не менее и в данном случае, подобно тому, что наблюдалось при освобождении крестьян от крепостной зависимости, при каждой соответственной попытке реформы мы встречаемся с упорной оппозицией класса капиталистов. Например, в Англии во время внесения в парламент билля о 10-часовом рабочем дне фабриканты и их политические представители наперебой друг перед другим заявляли, что эта мера погубит английскую промышленность. Господствовавшая тогда экономическая школа («манчестерское» направление) с своей стороны пыталась теоретически обосновать заявления фабрикантов. Экономисты указывали, что установление 10-часового рабочего дня создаст для иностранной промышленности возможность успешно конкурировать на международном рынке с **[190]** английскими продуктами и что, следовательно, английская промышленность будет совершенно подорвана, лишаясь необходимых для нее рынков.

Нам станут понятными теперь насмешки и негодование, с которыми передовые слои тогдашнего интеллигентного английского общества встретили эту оппозицию. Вот что, например, говорит Диккенс в своем романе «Тяжелые времена»: «Право, никогда еще не было столь ломкого фарфора, как тот, из которого сделаны шлоттгеймские фабриканты-прядильщики. Как осторожно к ним ни дотрагивались, они все же ломались с такой легкостью, что неизбежно является подозрение, не было ли у них еще прежде трещин. Они гибли, когда они должны были посылать детей из фабрики в школу; они гибли, когда назначались инспектора для надзора за фабриками; они гибли, когда эти инспектора сомневались в их праве подвергать своих рабочих опасности быть раздавленными машинами. Всякий раз как шлотгеймский фабрикант видел себя сильно обиженным, т.е. всякий раз как инспектора хотели сделать его, хотя бы в некоторой степени, ответственным за свои поступки и не совсем предоставляли его самому себе, фабрикант угрожал выбросить все свое состояние на дно Атлантического океана. Это весьма часто чуть ли не до смерти запугивало министра внутренних дел. Но надо заметить, что при всем том шлотгеймцы всегда умели оставаться настолько практичными, что даже при самых плачевных обстоятельствах не шли дальше угрозы, и своего состояния в океан не бросали, а наоборот, даже тщательно его берегли, так что оно **[191]** мирно лежало под спудом, только росло и умножалось» [(18)].

Последующее развитие английской промышленности наглядно обнаружило, что правы были именно сторонники реформы. Во время дебатов в парламенте по поводу «десятичасового билля» обыкновенно принимали, что, благодаря ему, плата рабочим должна понизиться, по крайней мере, на 16%. Сэр Джемс Грэем и мистер Кардуэлл убеждали палату, что плата упадет на 25%. В действительности, однако, оказалось совершенно иное. В 1859 году Роберт Бэкер, бывший в течение долгого времени фабричным инспектором сообщил в докладе в «Social Science Association», что «хотя часы труда значительно уменьшились, заработная плата в некоторых случаях поднялась на 40%, а в общем приблизительно на 12%, и что «такое сокращение часов труда и увеличение заработной платы не вызвало сокращения производства ни в одной из отраслей текстильной промышленности, а, следовательно, и не нанесло ущерба нашему национальному благосостоянию».

Что касается влияния на цены и экспортную торговлю, то следующая таблица весьма поучительна. В течение периода, отмеченного последовательным сокращением часов труда, цена хлопчатобумажной пряжи упала с 25,81 пенса за фунт в 1821 году до 12,83 пенса в 1884 г. Средняя цена тканей (price-goods) за этот же самый период упала с 11,73 до 2,81 пенса за ярд. **[192]**

Данные об экспорте британских хлопчатобумажных товаров имеют следующий вид [(19)]:

Периоды/годы	**Ярдов ткани (млн.)**	**Фунтов пряжи (млн.)**	**Цена (тысяч фунтов стерлингов)**	**Ярдов ткани /одного жителя**	**Фунтов пряжи /одного жителя**	**Цена шиллингов/ одного жителя**
1821 -30	**340**	**32**	**17.210**	**15**	**2**	**15**
1831- 40 (фабр. законы 1831, 1833гг.)	**589**	**90**	**21.390**	**23**	**4**	**16**
1841-50 (фабр. законы 1844, 1847, 1850 гг.)	**965**	**137**	**24.215**	**35**	**5**	**17**
1851-60 (фабр. законы 1852, 1856 гг.)	**1.988**	**171**	**38.030**	**70**	**6**	**27**
1861-70 (фабр. законы 1861, 63, 64, 67, 70 гг.)	**2.444**	**136**	**50.620**	**81**	**4**	**40**
1871-80 (фабр. законы 1874, 1878 гг.)	**3.693**	**222**	**71.936**	**110**	**7**	**43**

За это самое время многие ланкаширские фабриканты составили себе огромные состояния, как например, Hermons, Crosses, Ashtons и другие.

В тесной связи с влиянием продолжительности рабочего времени стоит и влияние высоты заработной платы. Известный нам писатель лорд Брассей собрал немало сведений о том, что железнодорожные рабочие в тех странах, где они поставлены в наилучшие условия относительно заработной платы, дают и максимум работы. Он указывает, например, что в Канаде французы-канадцы получали 3 шилл. 6 п. в день, а англичане – от 5 до 6 шилл., и, ем не менее, английские рабочие были выгоднее; что в Индии при заработной плате в **[193]** 4½ - 6 пенсов в день стоимость железнодорожных работ была такая же, как в Англии; что при постройке железнодорожной линиии из Парижа в Руан производительность труда англичан по сравнению с французами равнялась отношению 5:3 и т.д. и т.д. Другой английский предприниматель и известный общественный деятель Мунделла также указывает, что отношение между производительностью труда континентального и английского рабочего равно 3:5. По данным, сообщаемым **Лотианом Беллем**, известным знатоком железоделательной промышленности Англии, труд английского рабочего, несмотря на более высокую заработную плату, обходится дешевле, чем труд бельгийского и французского рабочего. Бельгиец при средней плате в 16 шилл.2½ пенса вырабатывает 147 тонн угля, француз при 15 шиллингах – 164 тонны, а англичанин при 27 шиллингах - 351 тонну[(20)]**.** Американский экономист Шенгоф указывает, что в Америке, несмотря на высокую заработную плату

(сравнительно с европейскими странами выше на 50-200% и на 300% выше, чем в Московской губ.), производство продукта обходится дешевле, так что поштучная плата за выделку разных изделий там ниже. Другой американский ученый, статистик **Каррол Райт**, приводит следующую таблицу, наглядно показывающую соотношение величины среднего ежегодного **[194]** производства и заработной платы в различных государствах (21)**:**

	Россия	Австрия	Германия	Франция	Велико-британия	Соед. Штаты
Ежегодное производство на 1 рабочего (долларов)	381	409	545	445	760	1 888
Ежегодная плата на 1 рабочего (долларов)	120	150	155	175	204	437(22)

Наконец, я укажу ещё статистические сведения относительно английской хлопчатобумажной промышленности, приводимые германским ученым **Шульце-Геверницем** в его книге «Крупное производство».

Годы	Недельное производство на 1 рабочего (ярдов)	Издержки на труд в расчете на 1 ярд (пенсов)	Недельное рабочее время (часов)	Недельный заработок ткача (шиллингов)	Его покупательная сила (фунт пшеничной муки)
1814	130,7	1,3	80	14	56
1832	221,5	0,6	72	12	65
1890	540	0,13	55,5 **с 3 станками**	17,2	151,5
1890	540	0,13	55,5 **с 4 станками**	22,5	208

Из этой таблицы видно, что успехи английской промышленности в смысле повышения производительности труда стояли в непосредственной связи **[195]**с улучшением положения рабочих. В 1814 г. сумма недельного производства на каждого рабочего (в ярдах) составляла 130,7 ярдов; издержки производства на 1 ярд =1,3 пенса; недельное рабочее время=80 часам; недельная заработная плата ткача составляла 14 шиллингов. В 1832

году мы имеем уже иные цифры. Производство поднимается: на каждого рабочего приходится теперь 221,2 ярда, между тем недельное рабочее время сократилось с 80 часов до 72; издержки производства упали до 0,6 пенса. Заработок ткача, правда несколько понизился, но покупательная сила его увеличилась. В переводе на хлеб заработок его равнялся 65 фунтам пшеницы, так что положение рабочего значительно улучшилось. За 1890 г. мы замечаем повышение по всей линии: количество недельных продуктов возросло до 540 ярдов на каждого рабочего, издержки производства упали до 0,13 пенса; недельное рабочее время сократилось до 54 часов, заработная плата значительно повысилась и колебалась между 15 – 22 шиллинга, а в переводе на хлеб, = 151 – 208 ф. пшеницы. Отсюда можно видеть, что по мере улучшения положения рабочего, по мере сокращения рабочего времени и повышения заработной платы, производительность труда возрастает, а стоимость производства уменьшается. Если сравнить состояние аналогичных отраслей промышленности в различных странах, мы найдем те же результаты. Сопоставляя данные относительно промышленности Швейцарии и Германии с соответственными сведениями для Англии, мы найдем ту же разницу, которую мы замечали в пределах одной Англии. В Швейцарии и в Германии количество недельного производства **[196]** составляло 466 ярдов на человека; издержки производства на ярд = 0,37; рабочий день продолжался 12 часов, а заработная плата в английских деньгах =11 шилл. и 8 пенсов. В то же самое время в Англии недельное производство = 706 ярдов на рабочего, издержки производства составляли менее 0,27; рабочий день разнился на 3 часа (9 часов), а плата вместо 11 шилл. равнялась 16 шилл. и 8 пенсам[(23)].

Это увеличение производительности труда при лучшей его обстановке объясняется в большой мере повышением интенсивности трудовой энергии и притом как мускульной, так и нервной. По свидетельству Шульце-Геверница, в хлопчатобумажной промышленности Италии один ткач управляется только с одним станком, тогда как в Германии с 2, в Швейцарии и Эльзасе – с 3, в Англии даже с 4; что же касается Америки, где заработная плата выше, чем где бы то ни было в Европе, то там ткач наблюдает сразу за 6, а иногда за 8 станками[(24)]. Разница в характере труда ткача передовых стран заключается в том, что он повышает степень своего внимания. Задачей работы при ткацком станке представляется наблюдение за движениями сложного механизма, которые необходимо регулировать, связывая разорванные нити, устраняя различные задержки правильного хода машины и т.п. На такое сосредоточение внимания, какое требуется работой сразу за несколькими станками, **[197]** хватает сил только у хорошо оплачиваемого работника и при сравнительно коротком рабочем дне. С другой стороны, в некоторых отраслях промышленной деятельности имеет значение просто большее напряжение физических сил работника. Например, успешность работы на сталелитейных заводах в значительной мере зависит от питания рабочих.

Лотиан Белл прямо заявляет, что преимущества английских рабочих перед континентальными в этой промышленности объясняются лучшим питанием первых. «В то время как континентальные рабочие, - говорит Белль,- довольствуются животной пищей второго сорта, английский рабочий ест лучшие сорта. Этого требует простая расчетливость, ибо никто не знает лучше рабочего на наших литейных заводах, что его занятие требует обильного питания. Без такого питания он не мог бы выдержать требуемого напряжения его физических сил»[25]. Конечно, такой стол доступен английскому рабочему только благодаря высокой заработной плате; с другой стороны, короткий рабочий день оставляет ему больше досуга, чтобы отдохнуть от сильного трудового напряжения. Проф. Аббе, выполнивший недавно с блестящим успехом опыт введения восьмичасового (вместо прежнего девятичасового) дня в крупном механическом предприятии (Zeiss-Werke, Jena), отмечает, кроме того, большое значение уменьшения «пустой траты сил» (Kraftverbrauch für Leergang), сопутствующей полезной работе человека. При **[198]** современной системе работ, когда работнику приходится сохранять в течение долгого времени одно и то же положение тела, много энергии уходит на такое чисто пассивное напряжение. Оставаться в стоячем или согбенном, сидячем положении восемь часов вместо девяти или десяти составляет для рабочего заметную выгоду, сказывающуюся благоприятно и на его полезной работе[26]. Наконец много значит и то, что при коротком рабочем дне рабочий может начать работу позднее и, следовательно, не вставать спозаранку, что особенно тяжело, когда он живет далеко от места работы. При длинном рабочем дне рабочий становится на работу вялым и разбитым от одного раннего вставанья.

Не следует думать, однако, что повышение производительности труда при вышеуказанных условиях должно наступать всегда, без всяких добавочных усилий со стороны фабрикантов. Очень часто для того, чтобы воспользоваться выгодами сокращения рабочего дня и подъема заработной платы, фабриканту необходимо несколько изменить техническую организацию его предприятия. Фабричное законодательство и борьба рабочих за повышение платы и сокращение часов труда служат в таких случаях полезными стимулами дальнейшего развития технических улучшений. На этот факт указывал еще **Портер** в его известном труде «Progress of the nation». По его словам, в 1823 году на одной фабрике в Глазго прядильщик при 77,5 **[199]** рабочих часах в неделю вырабатывал 46 фунтов пряжи, а после 1833 г. при 69 рабочих часах, благодаря усовершенствованиям производства пряжи, вызванным фабричным законодательством, он мог производить уже 52,5 фунта пряжи такого же качества. Особенное значение имеет при этом увеличение размеров машин. Брассей приводит в своей книге «On Work and Wages» свидетельство одного компетентного лица, что на мюлях с 300-324 веретенами прядильщик

производил в день 16 фунтов пряжи №200; с увеличением размеров мюли до 648 веретен прядильщик стал производить уже 32 фунта пряжи. И несмотря на то, что его работа потребовала большего количества помощников и что его собственный заработок поднялся на 20%, издержки производства пряжи сократились на 13 пенсов на фунт(27). По словам другого английского исследователя, «огромное увеличение производительной силы (в английской хлопчатобумажной промышленности) в широкой мере обязано техническим улучшениям, а эти последние – стимулирующим влияниям давления конкуренции, возрастания заработной платы и сокращения часов труда… «Конечно,-добавляет автор,- если увеличение выработки и удешевление продуктов были обязаны отчасти улучшениям машин, то они равным образом обязаны и улучшению положения наших рабочих в физическом и умственном отношениях, а такое улучшение стало возможным единственно благодаря увеличению заработка; удешевлению цены продуктов, потребляемых **[200]** рабочими и сокращению часов труда (28). Лотиан Белл, говоря о работе при доменных печах, замечает: «Хотя мы и не находим определенных утверждений, однако, железозаводчики не понесли убытков, уплачивая рабочим более высокую плату сравнительно с прежними годами. Такой благоприятный результат был обеспечен отчасти большим количеством труда (большим напряжением), но в еще большей степени введением хорошо обдуманного плана сбережения труда» (29).

Итак, рабочие, добивающиеся для себя лучшего положения, и общественная власть, побуждаемая их усилиями, служат делу общечеловеческой культуры. Они выбивают дух рутины и косности из его самых крепких позиций, способствуя, таким образом, успехам общественно-экономического прогресса. Конечно, сокращение рабочего времени не всегда дает указанные благоприятные результаты. За известным пределом трудового напряжения и технической организации производства всякая дальнейшая интенсификация производственного процесса становится делом все более и более трудным. Десятичасовая норма вполне оправдала себя долговременным практическим опытом и потому она может быть вполне безопасно рекомендована для стран со сколько-нибудь развитой капиталистической промышленностью. Она могла бы быть немедленно установлена не только в Германии или Швейцарии, но даже и в России без всякого ущерба для **[201]**народного хозяйства этих стран и для их положения на международном рынке (30). Переход же к еще более короткому рабочему дню (9 или 8-часовому), конечно должен соединяться с **[202]**гораздо большими трудностями, и притом не одинаковыми для различных отраслей промышленности. Здесь вполне понятны поэтому споры и колебания, но самая мысль о законодательном установлении даже восьмичасового максимального рабочего дня не может сегодня считаться утопической, основанной на фантазии и иллюзиях. Это –вполне реальное требование, об

осуществлении которого можно говорить с полной серьезностью. Конечно, проведение такой меры могло бы быть экономически рациональным лишь в том случае, если оно мотивировалось бы тщательным специальным исследованием технических и экономических условий отдельных отраслей промышленности [31].

В широком объеме восьмичасовой рабочий день применяется в настоящее время только в австралийских колониях Англии. Благодаря счастливой обстановке, в которой находился австралийский рабочий уже с 50гг. этого столетия, в некоторых отраслях промышленности под давлением требований, выставленных самими **[203]**рабочими, был введен восьмичасовой рабочий день. В большей части случаев до самого последнего времени введение восьмичасового рабочего дня было результатом деятельности рабочих союзов. Но для некоторых отраслей промышленности он был установлен и законом. Кроме женщин и подростков, для которых в австралийской крупной промышленности по общему правилу законом установлен 8-часовой день (48 часов в неделю), законодательная нормировка рабочего дня в размере 8 часов распространяется на взрослых мужчин, работающих в копях, служащих в общественных учреждениях и нанимаемых подрядчиками на различные общественные работы. К концу XIX в. восьмичасовой рабочий день фактически существовал в 60 отраслях австралийской промышленности, в которых занято около 75% всего трудящегося населения. Известная песенка английских рабочих:

Eight hours to work, eight hours to play,

Eight hours to sleep, eight shillings a day, -

в настоящее время в Австралии выражает уже не одни пожелания, но и действительность. Даже 8 шиллингов основной заработной платы недалеко отстоят от фактического размера заработка искусного австралийского рабочего. А между тем, как показывают факты, от такого положения рабочих австралийская промышленность (в смысле размеров выработки и **[204]** дешевизны производства по общему правилу не несла никакого ущерба [32] .

Но восьмичасовой рабочий день не безызвестен и в странах старой Европы. В Англии во многих случаях он был установлен добровольно самими предпринимателями. В 1893 г. и 1894 г. он был введен в правительственных предприятиях армии и флота, в 1908 г. – в горной промышленности. Недавно восьмичасовой рабочий день для горнорабочих установлен законом и во Франции (с 1905 г. – 9,5 часов, с 1907 – 9 часов, с 1909 – 8 часов). Случаи применения восьмичасового рабочего дня нередки в последнее время и в России (в особенности в непрерывных производствах). Эти опыты (производившиеся или по желанию самих предпринимателей, или по требованию законодательства, или под давлением рабочих организаций)

давали до сих пор в громадном большинстве случаев благоприятные результаты [33].

Едва ли подлежит сомнению, что восьмичасовой рабочий день должен оказаться удобоосуществимым и выгодным при замене двухсменной непрерывной работы тремя сменами[34], в подземных работах **[206]** (угольных копях, рудниках), в казенных и муниципальных предприятиях и во всех случаях, где есть возможность быстрого приспособления к новому темпу работы, как со стороны самих рабочих (в механических производствах[35]), так и технической организации предприятия. Поэтому приближение к восьмичасовой норме путем постепенных переходов и тщательного изучения отдельных отраслей промышленности предоставляло бы вполне разумную социально-политическую задачу нашего демократического века.

В заключение необходимо отметить, что там, где продолжительный рабочий день грозит серьезной опасностью здоровью, нравственности или семейным устоям рабочего населения, вопрос о сокращении рабочего дня (с чем согласны и многие противники крупных сокращений продолжительности работы) должен решаться даже независимо от *экономических* соображений. Ради сохранения основных источников национальной силы и благосостояния общество должно нести и материальные жертвы (если, например, проведение таких мер будет сопряжено с удорожанием производства соответственных продуктов и т.п.). Самым трудным при этом представляется решение вопроса о работе *замужних женщин* [36]. **[207]**

Конечно, сокращение рабочего времени может иметь свой raison d’etre только в том случае, если работник надлежащим образом употребит свой досуг. Мы указывали уже, что в последнее время все более распространяется взгляд на рабочий день как на органическую составную часть всей жизни рабочего. Надо уметь не только работать, но и пользоваться свободным временем. Нет надобности, конечно, обращаться к рабочим и в данном случае с моралистической пропагандой; но необходимо создать известные объективные условия, которые помогли бы работнику рационально использовать свободное время. Особенное значение имеют при этом учреждения для образования и развлечения рабочих, хорошие жилищные условия, отчасти и некоторые специальные меры (борьба с алкоголизмом и т.п.) [37].

Наконец, важным фактором, влияющим на производительность труда, является техническое и общее образование. Капиталистическая эпоха развития общественного хозяйства характеризуется ярко выраженным союзом **науки** и производственной **техники**. Не будем поэтому подробно останавливаться на вопросе о **техническом** образовании; скажу только, что если какое-нибудь государство, вступившее на путь капиталистического развития, желает идти успешно по этому пути, то **[208]** оно не должно

останавливаться перед расходами на организацию технического образования. Известен быстрый рост крупной промышленности и торговли Германии, поколебавшей за последнее время промышленное первенство старейшей и могущественнейшей из капиталистических наций. А в этой стране мы как раз и находим лучшую постановку технического (и общего) образования. «Прогресс химической промышленности (Германии), - пишет исследователь условий успешного развития германского капитализма, - обязан большому количеству технологов, ученых и способных директоров, подготовленных профессиональными учебными заведениями. В настоящее время каждая отрасль промышленности в Германии имеет свои технические школы. Так, страховая касса вестфальских горнорабочих поддерживает 15 школ, подготовляющих к работе в копях; Хемниц имеет школу ткачества, в Изерлоне и Ремшейде созданы специальные школы для железной промышленности и для фабрикации бронзы и т.д. Коммерческое образование поддерживается в Германии с величайшей заботливостью…В настоящее время существует не менее 24 высших коммерческих училищ, не считая средних и низших…Одна только ганноверская школа имеет более 1000 учащихся и 80 профессоров, лейпцигская – более 700 учащихся. Техническая Высшая школа в Берлине имела в 1896 году 2513 студентов. Из этих учебных заведений и выходят те «изыскатели», которые отправляются во все страны мира с поручениями осматривать порты, склады, крупные фабрики… Германия обладает весьма замечательными промышленными **[209]** музеями и музеями прикладного искусства. В них меньше заботятся, чем у нас (во Франции), о собирании коллекций, представляющих исторический интерес: стараются дать публике собрание новых образцов, среди которых представлены все, даже самые скромные промыслы. Эти музеи поддерживаются тщательно на уровне развивающейся техники, и, когда выставленные изделия или машины устарели, их немедленно убирают и заменяют новыми, более усовершенствованными» **(38)**.

Что касается общего народного образования, то оно имеет значение для производительности народного труда прежде всего потому, что только при нем возможна и хорошая постановка дела технического обучения. Но оно имеет и свое самостоятельное влияние. Современный промышленный труд, имеющий дело со сложными механизмами, требующий усиленного напряжения внимания, не может быть выполняем сколько-нибудь успешно при невежественности рабочих. Вот почему каждая капиталистическая страна, рано или поздно, приходила к сознанию, что ей необходимо обращать серьезное внимание на дело образования народа. Примером такой связи между заботами государства и потребностями развивающейся промышленности может служить новейшая история Англии.

В докапиталистическое время или, лучше сказать до развития крупного машинного производства, государство не затрачивало ни одного фартинга на

начальное обучение народа. Частный почин по **[210]**существу дела также был еще очень слаб. И только с 30 гг., когда вопросы об упорядочении английской промышленности стали с особенной настойчивостью ставиться на очередь, выдвинулся и вопрос о государственном вмешательстве в дело начального народного образования. Среди теоретиков в данном отношении особенной проницательностью отличался Роберт Оуэн, который с успехом применил систему образования к рабочим на собственной фабрике и неустанно рекомендовал ее вниманию фабрикантов и парламента.

Конечно, практические мероприятия принимались с медлительностью, свойственной британскому государственному механизму; первым шагом было установление в первый раз расходов на народное образование в государственном бюджете в 1832 году – в скромной цифре 20.000 фунтов, т.е. около 200.000 русских рублей. В 1839 г. эта сумма была увеличена до 30.000 фунтов и вместе с тем для наблюдения за постановкой школьного дела был учрежден особый отдел при Тайном Совете (Education Department). В это же время вопрос о народном образовании выдвигается и сторонниками фабричного законодательства, и специальными органами для надзора за исполнением этого законодательства – фабричными инспекторами. Фабричный закон 1833 года установил обязательное посещение начальной школы детьми, работающими в защищенных законом предприятиях (по крайней мере, два часа в день), и фабричные инспектора начинают заботливо следить за исполнением этого закона, который фабриканты старались обойти всеми средствами. В 1843 году **[211]** известный инспектор Горнер сообщал в своем отчете, что в округе Ольдгэм с населением более 100.000 человек нет ни одной школы для низших классов и что в его собственном округе, включая Манчестер, из 7000 детей для которых фабричным законом было установлено обязательное посещение школы, около 4.500 не получают никакого образования.

Парламентская комиссия 1843 года, назначенная для выяснения вопроса о дальнейшем расширении фабричного законодательства, собрала ужасающие факты относительно невежества и умственной одичалости детей, работающих в капиталистических предприятиях (многие из этих фактов приведены в I томе «Капитала» Маркса). Движение в пользу распространения защиты фабричного законодательства на широкие слои рабочего населения все время сопровождалось и расширением завоеваний начальной школы. Можно сказать, что английская начальная школа выросла из фабричного законодательства. Понятно, что при таких условиях дело не могло продвигаться очень быстро, так как само фабричное законодательство захватывало далеко не все рабочее население страны. Отчет парламентской комиссии о начальном образовании, вышедший в 1861 году указывает, что из 2,5 млн. детей получил какое-либо образование только 1,5 млн, а из этих последних не более 900.000 посещали школы, поддерживаемые

государством. Во всяком случае, если принять во внимание односторонность побуждений, двигавших английское общество в вопросе об организации начального образования, нельзя не прийти к выводу, что **[212]** сознание необходимости просвещения детей, занятых на фабриках, дало блестящие результаты. Закон 1870 года создал специальную организацию для заведывания школьным делом, соответствующую общему духу английского самоуправления – выборные местные Школьные Советы (School Boards). Этот закон лежит и до сих пор в основе действующего в Англии законодательства о народном образовании. Советам предоставлялось устанавливать в своих округах правила об обязательном посещении школы. Однако, многие из Советов не пользовались этим правом, и только в 1880 году Англия получила, наконец, закон об обязательном посещении начальной школы [(39)].

Таким образом начальное образование в Англии обязано движению, начавшемуся в ее общественной жизни, благодаря привлечению детей к фабричному труду. Фабричная работа наглядно показала, что невежество несовместимо с новейшим развитием промышленной деятельности. Устремления передовых элементов английского общества нашли себе поддержку у землевладельцев, которые вели в то время ожесточенную борьбу с фабрикантами, оспаривавшими их привилегии. Но, действуя в интересах собственного класса, землевладельцы способствовали, в конце концов, общественному прогрессу, потому что целью своих усилий в данном случае поставили борьбу с близорукой политикой класса фабрикантов. **[213]**

Сознание значения народного образования для богатства страны находим не в одной Англии. Франция после разгрома, произведенного Пруссией, в число настоятельных мер государственной политики, назначенных к возрождению производительных сил, подорванных войной, поставила и начальное образование народа. С 1872 по 1889 год расходы на начальное образование в этой стране поднялись с 53 млн до 154 млн франков, так что теперь и во Франции школа захватывает почти всех детей школьного возраста, так же как в Германии, Америке и Англии. В 1889 году количество учащихся мальчиков было почти равно количеству девочек; первых было 2.83 млн, вторых - 2,78 млн человек.

Обращаясь к нашему отечеству, мы не можем не поражаться огромной разницей в степени распространения у нас народного образования сравнительно с западными государствами. По сведениям, относящимся также к 80 гг., оказывается, что в России, при громадном количестве населения вообще и школьного в частности, насчитывалось всего около 2 млн. учащихся в народных школах. Если сравнить это количество с общей цифрой детей школьного возраста, то мы увидим, что в школах обучалось только от 1/6 до 1/7 всех детей школьного возраста (от 7 до 14 лет). В этой цифре мальчиков насчитывалось около 1,5 млн, а девочек около 0,45 млн, т.е.

девочек училось втрое меньше, чем мальчиков. Взяв данные относительно отдельных губерний, мы найдем еще более низкое отношение: в некоторых из них девочек обучалось в 10 раз меньше, чем **[214]** мальчиков[(40)]**.** Не многим лучше обстоит дело и в ближайшее к нам время. По данным всеобщей народной переписи 1897 г. (в которой, кстати сказать, за грамотных считались и полуграмотные, т.е. умеющие только читать) в общем в Российской Империи грамотных мужчин оказалось 29,33%, женщин - 13,6%. В 1906 году, считая население России в 141,5 млн, из которых детей школьного возраста было 12,736 млн, могли обучаться в школах только 5,389 млн. чел., т.е. недоставало школ *более чем для 7,3 млн детей*. По расчету самого правительства (министра народного просвещения) для достижения общей доступности школ в России потребовалось бы 250 000 школ, а так как начальных школ во всей Российской Империи считалось 90 000, то даже по предположениям министерства (которые, уже конечно, никак нельзя заподозрить в преувеличениях) недоставало 160.000 школ! Вот к чему привела Россию политика старого режима с ее светобоязнью. В то время, когда государственный бюджет все расширялся и громадные суммы тратились на самые безрассудные затеи, на народное образование правительство нашло возможным уделить только нищенские средства. Так, в 80-е годы, когда расходов на народное образование приходилось в среднем а каждого жителя в США около 465 коп., в Англии – около 300, во Франции – около 200, в России расходовалось всего 17 копеек[(41)]**.** К началу XX столетия (по данным за 1900г.) эти расходы поднялись у нас приблизительно до 37 коп. на душу населения, причем, однако, большую часть этой скромной суммы давали поступления от земств, городских и сельских обществ, пожертвований частных лиц и т.д., а на долю казны приходилось менее 8 копеек[(42)]! Не станем поэтому удивляться и различию в результатах производительности труда в этих странах. [(43)]

Мы попытались наметить некоторые основные условия, которые отражаются на ходе экономической деятельности человеческих обществ, влияя на размер продуктов, производимых при данной затрате человеческого труда. Вывод, к которому мы пришли при этом, можно вкратце сформулировать в виде положения, что количество продуктов, доставляемых человеческой работой, прогрессирует вместе с улучшением участи трудящихся классов. Вместе с тем нам стало понятно, почему при прочих равных условиях русский труд должен оказаться менее производительным, чем труд европейского, американского или австралийского рабочего. Перед нами выступают уже в более ярком свете недостатки хозяйственной жизни нашего отечества, а с другой стороны – мы можем отдать себе довольно ясный отчет в тех желательных преобразованиях, которые необходимы, чтобы производительность труда в России сравнялась с успешностью работы в более культурных **[216]** странах. Мы видим, что главным препятствием

успешного развития производительных сил нашего отечества является наша культурная отсталость, что недостатки русского хозяйственного труда настойчиво требуют продолжения дела, начатого великой крестьянской реформой. Дальнейшие судьбы нашего экономического развития будут стоять в непосредственной зависимости от общекультурного движения России; расцвет или упадок ее производительных сил будет результатом ее способности или неспособности стать твердо на тот путь, по которому с таким успехом шли и продолжают идти обогнавшие нас западные соседи.

---

(1) В виду того, что общая характеристика влияния природы на человеческое хозяйство была дана уже в предыдущей лекции, мы не будем возвращаться к этому вопросу в настоящем отделе.

(2) *Mischler*, ст. Bevölkerung в Wörterbuch der Volkswirtshaft, I, стр.445-446.

(3) *Mischler*, ст. Altersgliederung der Bevölkerung в Wörterbuch der Volkswirtshaft, I, стр.81.

(4) *Mischler*, ст. Beruf und Berufstatistik, Wörterbuch der Volksw. I, стр.427

(5) *Г.Майр*, Статистика и обществоведение, т.II, стр.605.

(6) Можно привести также и некоторые прямые указания относительно болезненности русского населения, но относящиеся только к некоторым местностям. Так, например, среди нашего сельского населения в высшей степени распространена малярия. В 15 земледельческих губерниях число заболеваний одной этой болезнью равно 4 – 49,5%. По данным касающимся одной Полтавской губернии, малярия отнимает в среднем более 10 дней в году у каждого рабочего. Перемножая эту потерю на общую сумму населения, мы найдем, что потеря в труде, благодаря малярии, в одном Кобелякском уезде составляет около 22.000 рабочих дней. См. указ. соч. *Карышева.*

(7) См. *Майр*, Статистика и обществоведение, т.II, стр.456 - 457.

(8) См. *Майр*, Статистика и обществоведение, т.II, стр.310.

(9) В цветущих английских колониях, где население пользуется большим благосостоянием, чем в самой метрополии, цифры смертности поразительно низки. Они составляли, например, в Новой Зеландии в конце 90-х гг. даже менее 10 (в 1897 г. – 9,14 на 1.000). см. The Statesman's Year Book за 1899 London, стр.288-290, и *W.P.Reeves*, The long white cloud. London, 1899, стр.402

(10) *L. Adler*, ст. Arbeitslogikskeit und Arbeitslosenversicherung, в Handw.d. Staatsw., I, стр. 1127.

(11) *W.S. Jevons*. The Theory of Political Economy. London, 1888, стр. 168-174.

(12) В текстильной промышленности Германии наблюдаются два максимума производительности в течение рабочего дня: от 9 или 10-12 ч. Утра (после утреннего кофе) и от3 или 4-6 ч. вечера (после обеденного кофе). Повышение трудовой производительности наглядно указывает здесь на влияние пауз (восстановление сил работника – отдых, питание и возбуждение) и упражнения. См. интересный этюд Max

Weber, Zur Psychophysik der industriellen Arbeit. Arch. Socialwiss. XXVIII,I Heft, стр. 243. Влияние дурно проведенного праздничного отдыха раскрывается исследованиями о потреблении рабочими алкоголя. Из данных, приводимых д-ром Штером, обнаруживается, что даже, по-видимому, умеренно-разумное потребление алкоголя сказывается ослабление трудовой энергии. На после-праздничные дни приходится поэтому и наибольшее количество несчастных случаев. В Германии – на понедельник, в России – на вторник, так как русские рабочие часто «понедельничают», т.е. продолжают «гулять» в понедельник, а с другой стороны, потом, что обилие праздников на неделе заставляет фабрикантов, по соглашению с рабочими, праздник среди недели относить на понедельник, все равно мало посещаемый при массе загулявших рабочих. См. *A.H.Stehr*, Alkoholgenuss und wirtschaftliche Arbeit, Jena 1904, стр.138 и 155, *Уваров и Лялин*, Охрана жизни и здоровья работающих, Москва, 1907, стр.209. Для общей ориентировки в рассматриваемом вопросе см. указанную статью M.Weber и ст. H. Herkner, «Arbeitzeit» в Handw.d. Staatsw.I, стр.1214 и следующие, там же и указания на специальную литературу.

(13) *Thomas Brassey*. On Work and Wages, 4 издание. London, 1875, стр. 263 -264.

(14) *Wilhelm Roscher*, Grundlagen der Nationalökonomie. Stuttgart, 1880 (издание 15), стр. 143 – 153.

(15) *Ad. Smith*. An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations. London, 1893 (в одном томе), стр. 63-74.

(16) *Thomas Brassey*. On Work and Wages, 4 издание. London, 1875, в особенности 3 глава.

(17) *Л. Брентано*. Об отношении заработной платы и рабочего времени к производительности труда. Спб., 1895 г.

(18) Цитировано у *Брентано*, указ.Соч.

(19) *Sidney Webb and Harold Cox*, The eight hours day. London, 1891, стр.95-97

(20) *Lowtian Bell*, Principles of manufacture of iron and steel, with some notes on the economic conditions of their production. London. 184, стр. 515.

(21) Конечно, эта таблица не отличается такой точностью, как вышеприведенные данные об отдельных отраслях промышленности. Но она интересна, как пояснение указанного положения о высшей производительности труда в странах, где рабочие находятся в лучшем положении.

(22) см. *Чупров и Янжул*, «Экономическая оценка народного образования».

(23) *Шульце-Геверниц*, «Крупное производство», пер. Красина, под ред. Струве. Спб., стр.151-154.

(24) *Шульце-Геверниц*, указ. соч., стр.148

(25) *Lowtian Bell*, Principles of manufacture of iron and steel etc., стр. 484.

(26) *Ernst Abbe*, Gesammelte Abhandlungen, III Bd., Jena.1906, стр. 230 – 232.

(27) *Brassey*, Work and Wages, стр. 127.

(28) *E. Merttens*, The hours and the Cost of Labour in the Cotton Industry at home and abroad. Manchester Statistical Transactions Session 1893 -94, стр.123-133.

(29) *L.Bell*, стр. 521-522.

(30) Мы уже говорили о результатах введения десятичасового дня (для женщин и подростков, а косвенно и для взрослых рабочих) в Англии. Недавно десятичасовой максимальный рабочий день был установлен – и также с успехом – и во Франции. Законом 1900 г. (при министре-социалисте Мильеране) для всех промышленных заведений со смешанным персоналом (взрослые мужчины, женщины и подростки) был установлен, как переходная мера, 11-часовой максимальный рабочий день, а через 2 года – 10-часовой. В Германии рабочий день рационализировался медленнее, чем техническая организация ее промышленности. В 50 гг. зачастую работали 14 часов в день; в 70 гг. установилась 12-часовая норма, и только с 90 гг. начинаются более решительные шаги к установлению культурного рабочего дня. Сильный толчок новому движению дало законодательное ограничение рабочего времени взрослых женщин 11 часами (с 1891 г.). В настоящее время типичной нормой рабочего дня для Германии можно считать десятичасовую, со значительными отклонениями в обе стороны : выше и ниже. В текстильной промышленности одиннадцатичасовой рабочий день все еще остается преобладающим. По исследованию, проведенному по поручению имперского канцлера относительно рабочего времени фабричных работниц, на 1 октября 1902 (См.Die Arbeitzeit der Fabrikarbeiterinnen, Berlin, 1905) на ткацких фабриках 67,3% работниц в 64,4% обследованных предприятий работали дольше 10 часов, а в прядильнях даже 84,1% работниц в 77,6% фабрик. См. ст. Herkner, Arbeitzeit и Handw. D. Staatsw. I. В швейцарии и Австрии существует 11-часовой максимальный рабочий день, хотя во многих случаях (в особенности в производствах, где имеются рабочие организации), рабочий день фактически продолжается 10 часов и менее. В России по закону 1897 г. установлен 11,5-часовой максимальный рабочий день.

(31) По мнению столь опытного и осторожного исследователя как Аббе, «по крайней мере, для трех четвертей всех промышленных рабочих, а вероятно и для большей части – оптимум (производительности) при 9-часово рабочем дне еще не достигнут и не перейден даже при 8-часовом дне, почему… представляется возможным в Германии почти во всех областях индустриальной деятельности без всякого ущерба, без всякого уменьшения ежедневной выработки, перейти разумным темпом не только к девяти, но и к восьмичасовому рабочему дню». Abbe,указ. Соч., стр.232-233.

(32) Относительно заработной платы и цене на жизненные припасы в различных австралийских колониях см. *Thomas Brassey*. Foreign work and English wages. London, 1879, стр. 272 -279. Для более близкого к нам времени – John Rae, указ. соч., и V. Clark, Labour Conditions in Australia. Bulletin of the department of Commerce and Labour. Washington. 1905, I.

(33) По вопросу о восьмичасовом рабочем дне см., кроме указ. выше работ Вебба, Кокса и Аббе – *John Rae,* Eight hours for work,London.1894; *George Gunton,* Eight hours day, ст. в Forum за 1886г., и 3 часть его книги «Wealth and Progress», New-York, 1890 стр.205-382; *Tom Mann,* The eight hours movement; *Ad.Braun*, Zum Achtstundentag. Berlin. 1901. *П.Мижуев*. Восьмичасовой рабочий день. Спб.1907. Соч. *Robertson*, Eight hours question, имеющее целью поселить в широких кругах английской публики недоверие к осуществимости законодательного установления восьмичасового дня, страдает поверхностным и тенденциозным отношением к вопросу. Очень слаба также и работа *B.Rost'a,* Der achtstündige Normalarbeitstag, Leipzig, 1896 (содержит, впрочем,некоторые интересные фактические данные о движении в пользу 8-часового рабочего дня). Хорошую

характеристику американского восьмичасового движения дает *Sartorius v.Waltershausen*в своей известной книге «Der modern Socialismus in den Vereinigten Staaten von America», Berlin, 1890. См. также *E.Cheyney,* Die Achtstundenbewegungin den Vereinigten Staaten und das neue Achtstundengesetz. Braun's Archiv für sociale Gesetzgebung, Bd. V, 1892. Богатый, но пока почти не использованный материал содержат труды английской Комиссии Труда 1891-1894 гг. Для выяснения взглядов на вопрос о восьмичасовом дне английских организованных рабочих могут служить отчеты конгрессов трэд-юнионов (изд. Cooperative Printing Society Ltd, London and Manchester). Много сведений о восьмичасовом дне можно найти в изданиях американских бюро статистики труда. См. Index of all Reports issued by Buroaus of Labour statistics in the United States, Prior to the March I, 1902. Washington. 1902. Для положения вопроса о восьмичасовом рабочем дне в Германии крупный интерес представляют прения в германском рейхстаге I и II сессии 6 законодат. периода 1884 – 85 и 1885 – 86 гг., I сессии 8 законодат. периода 1890 – 91 гг., IV сессии 9 законод. периода 1895 – 97 гг. и I сессии 10 законодат. периода 1898 -1900 гг. См. Stenographische Berichte über die Verhandlungen des Reichstags за указанные годы. Из описаний отдельных опытов установления восьмичасового рабочего дня, кроме указанной работы Аббе, особенного внимания заслуживает L.G.Fromont, Une experience industrielle de reduction de la journee de travail. Bruelles.1906.

(34) См обстоятельное исследование такого опыта в указанном сочинении *Fromont.*

(35) Классическим примером может служить опыт, произведенный проф. Аббе в Zeiss-Werke в Йене. См. *Abbe,* в указанном сочинении.

(36) См по этому вопросу *Bernhard Harms*, Der Maximalarbeitstag. Tübingen. 1907. *Fr. Schomerus*, Halbtagschicht statt Ganytagschicht für verheiratete Fabrikarbeiterinnen. (Socialer Fortschritt, №72).

(37) В Америке часто запрещается употребление алкоголя в течение рабочего дня, а иногда и совершенно (на работу принимаются только члены общества трезвости или вообще не пьющие люди).

(38) *George Blondel*, L'essor industriel et commercial du people Allemand, Paris, стр. 125-135.

(39) См. подробно о мерах к развитию народного образования в Англии в XIX в. у Nostiy, Das Aufsteigen des Arbeiterstandes in Englad. Jena- 1900, стр. 121-152.

(40) Чупров и Янжул, «Экономическая оценка народного образования».

(41) Там же.

(42) *И.Х. Озеров*, «Экономическая Россия и ее финансовая политика на исходе XIX и в начале XX века». Москва, 1905, стр.236.

(43) фрагмент текста из 6-го издания «Очерков», не вошедший в 7-е издание:

{Дальнейшее развитие производительных сил России находится в прямой зависимости от распространения народного образования. В народном образовании заинтересовано в конечном счете не только общество, но и само правительство. Поскольку правительство оказывается в необходимости собирать большие средства из народного дохода, оно должно встретиться и с вопросом о силах, содействующих или препятствующих расширению этого дохода. А так как общее и техническое образование являются существенными условиями производительности народного труда, то естественно, что прямой интерес государственной власти заключается в расширении расходов на народное

образование. Излишняя бережливость в данном отношении, составлявшая до последнего времени основное правило русской политики в деле народного образования, сказывалась постоянно и на состоянии самого государственного казначейства. Примеры слабости русских финансовых средств, благодаря малой производительности русского народного труда, так часты и так общеизвестны, что на них нет надобности останавливаться. Каждое неожиданное расширение государственных расходов в России связано с величайшими затруднениями, тогда как в западноевропейских государствах экстренная прибавка к государственному бюджету может быть осуществлена гораздо легче в силу большего обилия народных средств, народного богатства, создаваемого приложением более производительного народного труда.}

Лекция пятая

Сотрудничество. - Простое и сложное сотрудничество (соединение и разделение труда). - Виды разделения труда: техническое, профессиональное и общественное (межхозяйственное). - Историческая роль различных форм сотрудничества. - Простое сотрудничество. Его выгоды.- Влияние простого сотрудничества на психический склад трудящихся. - Развитие разделения труда.- Внутрихозяйственное разделение труда. - Его более ранняя форма: обособление занятий внутри замкнутой хозяйственной группы. - Техническое разделение труда. - Мануфактура. - Машинное производство. - Общественное разделение труда. - Его историческое развитие. -Профессиональное строение современного общества. - Отличие общественного разделения труда от внутрихозяйственного (мануфактурного). - Причины развития сотрудничества. - Правильны ли нападки на принцип разделения труда? - Моральное значение разделения труда.

Рассматривая характер и значение трудовых процессов в хозяйственной деятельности человеческих обществ, мы до сих пор останавливались только на их количественной и качественной стороне. При этом мы все время не различали труда отдельного рабочего от совместной деятельности нескольких людей, преследующих одну хозяйственную задачу. Между тем этот вопрос представляется чрезвычайно важным с точки **[218]** зрения социальных отношений, возникающих на почве хозяйственной жизни.

В общем смысле сотрудничеством или кооперацией можно считать всякое соединение усилий нескольких лиц по направлению к общей хозяйственной цели. Но если мы присмотримся ближе к разнообразным случаям применения принципа кооперации, то мы найдем в них две существенно различных нормы, из которых одну принято называть простым сотрудничеством, другую – сложным. Простое сотрудничество имеет место в том случае, когда известное сложное дело выполняется сразу несколькими лицами, причем каждое из них производит одинаковую работу со всеми остальными участниками. При сложном же сотрудничестве общая хозяйственная цель выполняется так, что каждый отдельный рабочий производит особенную детальную операцию, из совокупности которых слагается общая работа. Первый случай – простую кооперацию – мы имеем, когда несколько человек поднимают тяжесть, вращают ворот, несут бревно, тянут рыболовную сеть. Второй случай- сложную кооперацию-мы встречаем, например, в мануфактуре. При изготовлении часов один рабочий выделывает винтики, другой – приготовляет часовые пружины, третий – делает колеса для часового механизма, четвертый – приготовляет стрелки, пятый полирует

металлические части и т.д., наконец, последний собирает вместе все эти части и пускает в ход, так что общий продукт получается в результате разнообразных деятельностей отдельных лиц. Этот пример относится к так называемому **техническому** разделению **[219]** труда, т.е. к дроблению сложной работы на ее составные, детальные элементы в каком-либо промышленном предприятии. Но разделение труда проявляется в жизни общества гораздо глубже: оно пронизывает собой всю общественную организацию, так как, с одной стороны, даже внутри отдельных хозяйств обособляются специальные *профессии,* а с другой – и совершенно самостоятельные на первый взгляд хозяйства оказываются при внимательном рассмотрении, только частицами общего механизма народной деятельности (межхозяйственное или *общественное* разделение труда).

Различные формы кооперации играли не одинаковую роль на протяжении человеческой истории. В первобытном обществе наибольшее применение находила простая кооперация; с установлением института рабства начинает в несколько большей степени проникать в хозяйственную жизнь система технического разделения труда. В средние века с разделением городского ремесленного и деревенского сельского хозяйства выдвигается уже в широкой мере принцип общественного разделения труда. С развитием капиталистического производства разделение труда во всех его формах делает колоссальные успехи. Уже в мануфактурный период техническое разделение труда проводится чрезвычайно далеко, а общественное, если и не развивается столь же быстрым темпом, все же достигает значительно больших пределов по сравнению с прежним временем. С введением машинного производства, наоборот, с чрезвычайной силой растет общественное разделение труда, разлагая не только национальную хозяйственную деятельность на множество обособленных отраслей, **[220]** но делая даже отдельные государства в известной степени дифференцированными членами общей системы мирового разделения труда. Простая кооперация при этом отступает еще более на задний план, находя себе убежище в простейших формах работы, широко применяемых, однако, не только в технически отсталых или сравнительно мало усовершенствованных отраслях хозяйственной деятельности (сельское хозяйство), но как составной элемент и в грандиознейших сооружениях новейшей техники (в строительном и дорожном деле).

Сотрудничество наблюдается не в одной хозяйственной жизни, а образует как бы всеобщий факт человеческой деятельности. Без применения сотрудничества немыслимо сколько-нибудь широкое развитие не только государственной или правовой организации общества, но и таких, по-видимому, вполне индивидуальных форм человеческой деятельности, как наука или искусство. Поэтому вопросом о кооперации издавна

интересовались не только экономисты, но и социальные философы и социологи[(1)]. **[221]**

В экономической науке важность вопроса о сотрудничестве (разделении труда) с особенной яркостью отметил Ад.Смит[(2)]**.** Позднейшие экономисты ограничивались по преимуществу повторениями высказанных им положений, отыскивая к ним новые технические или исторические иллюстрации, либо выдвигая на первый план, в противоположность оптимистическому взгляду Смита, темные стороны разделения труда (Сисмонди, социалисты). Более глубокую разработку вопроса о кооперации мы находим после Смита впервые у Карла Маркса, охарактеризовавшего с замечательной отчетливостью различные виды сотрудничества и указавшего их связь с историческим развитием общественно-хозяйственных отношений [(3)]. **[222]**

Итак, приступая к рассмотрению вопроса о кооперации, не будем забывать, что различные ее формы имеют и различное историческое значение.

Начнем с простой кооперации, т.е. с того случая, когда несколько лиц, преследуя общую экономическую цель, выполняют однородную работу. В таком соединении трудовых усилий **[223]** получается более крупная выгода для производства, чем при труде отдельных лиц. Прежде всего эта выгода заключается в том, что создается **особая сила**, которую не в состоянии развить личность отдельного работника. Известно, что сила одного лица имеет очень ограниченные пределы. Людям пришлось бы отказаться от многих производств, если бы они в своей хозяйственной деятельности употребляли лишь единичные усилия. Уже на заре своего исторического существования люди прибегали в этих случаях к созданию **силы масс**, которая давала им возможность преодолеть те препятствия, устранение которых не поддавалось усилиям одного человека, как, например, переноска ствола большого дерева, поднятие больших тяжестей, устройство плотины через реку. В тех случаях, когда требовалась охота на обширном пространстве или рыбная ловля, необходимо было привлекать большое количество людей. Факты, рисующие нам жизнь дикарей, указывают наглядно, что простая кооперация была у них могучим средством борьбы за существование, при помощи которого они, при всей слабости единоличных сил каждого отдельного представителя племени, имели возможность поддерживать свою жизнь на уровне достигнутого ими культурного развития. Во всех важных моментах их хозяйственной деятельности мы постоянно встречаемся с применением принципа простой кооперации. Рыбная ловля австралийцев, охота американцев на бизонов представляют весьма яркие примеры форм этой первобытной кооперации. Подробное описание их, а также множество других случаев применения простой кооперации **[224]** в первобытном обществе можно найти у **Зибера** в его

«Очерке первобытной культуры». В настоящее время простая кооперация употребляется в тех случаях, когда сила человека не может быть увеличена силой машины. Каждому из нас постоянно приходится наблюдать ее, например, при постройках мостов (вбивание свай) или при постановке столбов для телефонных проводов и т.д., где ярко выступает рассматриваемая нами выгода простой кооперации – создание особой силы, находящейся в распоряжении отдельного человека. Итак, создание силы масс составляет первую выгоду простой кооперации. Вторая выгода заключается в том, что на почве соединения человеческих усилий развивается интересное психическое явление – соревнование друг перед другом участников в общей работе. Наблюдение показывает, что несколько человек, ведущих совместную работу, выполняют ее гораздо интенсивнее, чем при одиночном труде. В этом явлении мы не найдем ничего удивительного, ничего, противоречащего существенным свойствам человеческого характера, если вспомним, что человек, как уже давно сказано, по своей природе есть существо общественное. Русская поговорка гласит, что «на людях и смерть красна». Это выражение, действительно глубоко верно: на людях лучше живется, лучше и работается.

Дальнейшая выгода от кооперативного труда заключается в более быстром прохождении последовательных фаз сложной работы. Такая быстрота требуется в тех случаях, когда начало и конец известной операции отделены некоторым **[225]** расстоянием, которое должен пройти известный предмет. Например, при постройке дома бывает необходимо переносить массу кирпичей от подножия здания на его вершину. Эта работа будет выполнена гораздо быстрее, если каменщики составят цепь и будут передавать кирпичи один другому из рук в руки. Здесь одна общая работа распадается на отдельные частичные операции, которые каждый кирпич проходит гораздо быстрее при помощи многочисленных рук одного коллективного работника, чем при помощи двух рук каждого отдельного рабочего, принужденного то взбираться с грузом кирпичей наверх, то спускаться вниз за новой ношей[(4)]**.** Некоторое сходство с указанной выгодой представляет следующее преимущество простой кооперации. Всякая сложная человеческая работа, имеющая своим объектом предмет, обладающий большим пространственным протяжением, требует, чтобы части этого предмета выполнялись одновременно. А такое одновременное исполнение может быть достигнуто только при помощи кооперации. Например, когда строится дом, важно, чтобы рабочие возводили его одновременно со всех сторон, потому что иначе и каждая отдельная часть не могла бы быть закончена. Долее, в сельскохозяйственной промышленности встречаются так называемые критические моменты, когда требуется особое напряжение усилий, чтобы получить желаемые результаты. Например, уборка хлеба или сена должна быть совершена в **[226]** сравнительно короткое время для того,

чтобы продукт не потерял своей ценности: не подмок, не сгнил при более медленном выполнении работы. В таких случаях кооперация многих лиц устраняет затруднения в правильном выполнении работы, заменяя растяжение труда во времени, так сказать, пространственным расширением его. В странах где новый экономический режим разрушает существовавший ранее строй социальных отношений, позволявших выполнение сельскохозяйственных работ коллективным путем, обыкновенно наблюдается целый ряд хозяйственных потерь, возникающих по причине неприменимости принципа кооперации. Так, Маркс указывает, что в Ост-Индии, где английское правительство насильственным образом упразднило господствовавший прежде общинный строй, значительное количество сельскохозяйственных продуктов часто оставалось несобранным и пропадало в силу именно указанных условий. То же явление наблюдается в САСШ, где, в силу редкости населения, часто оказывается невозможным сразу выпустить на полевые работы требуемое количество людей.

Наконец, простое сотрудничество делает возможным пространственное расширение сферы труда в тех случаях, когда требуется затрата массы человеческих усилий на обширном пространстве, как, например, при проведении каналов, устройстве шоссе, городских мостовых[(5)], сооружении **[227]** железных дорог. Такая работа была бы совершенно не под силу отдельным людям, если бы они даже работали над нею всю жизнь. Выгоды простой кооперации были видны уже первобытным людям, которые тем охотнее прибегали к такому приему работы, что он не требовал изменения общей сущности трудовых процессов. Простая кооперация предполагает употребление весьма нехитрых орудий, не более сложных, чем у единичного работника. Если бревно или доску несут на плечах два человека, то они действуют так же силой собственных мускулов, как и один человек, переносящий посильную для него тяжесть; сеть тянут из воды также голыми руками; землекопы, роющие канаву сообща, действуют теми же орудиями что и единичный землекоп. Поэтому первобытный человек, при его ограниченных умственных силах и при несовершенстве орудий труда, естественно прибегал к такому наиболее доступному ему способу приложения большой массы трудовой энергии к разрешению трудной хозяйственной задачи.

Не только в первобытных обществах, но и в обществах, достигших сравнительно высокой ступени культуры (государства древнего Востока и античные общества), основанных на рабском труде, т.е. по преимуществу на **пользовании силой человека**, мы найдем весьма широкое **[228]** применение простой кооперации. В древности, например, даже хлеб еще не увозился с полей, а уносился на плечах несколькими работниками. В отсталых странах такой способ можно встретить даже и теперь (в Китае). Перевозка строительных материалов для исполинских сооружений древнего Египта (а

также готовых статуй и других памятников) к месту назначения производилась с помощью человеческих рук; массы людей впрягались и тащили со страшной медленностью громадную тяжесть. На оставшихся изображениях можно видеть, например, что перевозка статуи требовала не менее 172 человек. Для доставки камней из каменоломен, лежавших в двух днях пути от Нила, отправлялась экспедиция каждый раз более чем в 8 тысяч человек[(6)].

В таких случаях применение простой кооперации вытекало, очевидно, не из абсолютных преимуществ этой формы соединения усилий, а просто по незнанию лучших форм трудовых комбинаций. Поэтому дальнейшее усложнение хозяйственных задач заставило людей направить изобретательность на новые пути, развивая известную уже и первобытному человеку в зачаточной форме систему разделения труда. Переход к этой системе знаменует собой подъем человечества на сравнительно высшую ступень культурного развития.

Но прежде чем перейти к характеристике разделения труда, я скажу несколько слов о тех производных влияниях, **[229]** развивающихся на почве применения простой кооперации.

Вглядываясь в психический склад людей, в работе которых преобладает принцип простого сотрудничества, мы всюду встретимся с одними и теми же чертами. Когда каждое отдельное лицо выполняет одну и ту же работу, что и другое, его мысли и чувства невольно формируются по общему шаблону. Но простое сотрудничество не ограничивается одной общностью работы; для облегчения трудовых усилий при нем обыкновенно в широкой мере применяется ритмичность движений. Каждый работник приспособляется при этом к общему ритму, следит за сменяющимися звуками хоровой песни или за командой лица, дирижирующего работой. Работая таким образом, он превращается в пассивный автомат, следующий без размышления чуждым ему побуждениям извне. При продолжительности рабочего времени и невозможности затратить немногие часы досуга на развитие самостоятельности суждений и воли, трудящиеся массы превращаются в покорное стадо, способное иногда к слепым вспышкам протеста против тяготеющего на них гнета, но совершенно лишенное сил к самостоятельному преследованию и защите своих интересов.

Поэтому, чем примитивнее общество, т.е. чем меньше развито в нем разделение труда, тем больше сходства между его отдельными членами. По словам Вайца, в верхнем Египте торговцы рабами осведомляются с точностью только о месте происхождения раба, а не об его индивидуальном характере, ибо долгий опыт научил их, что **[230]** различия между индивидами одного и того же племени незначительны по сравнению с расовыми[(7)].

Конечно, и в простой кооперации существует известный организационный момент, выдвигающий потребность в более высоких умственных силах. Война или охота требуют предводителя, деятельность которого обеспечивает планомерность выполнения поставленной цели. По мере появления более сложных задач хозяйственной деятельности, организация ее предполагает уже расширение принципа кооперации за пределы простого сотрудничества. Главным фактором прогрессивного движения экономической жизни становится тогда сложное сотрудничество или **разделение труда.** Мы видели, что простая кооперация предполагает неизменность и несовершенство технических приемов. С другой стороны, каждый работник выступает при ней, как однородная сила; от каждого требуется одно и то же напряжение. Но так как, при всей нивеллированности типа первобытного человека, не могло не быть разницы в умственных способностях и физической энергии различных людей, то очевидно, что простая кооперация соединялась с нерасчетливой тратой сил. Усложнение хозяйственных задач привело поэтому к необходимости применять такую форму совместного труда, в которой по возможности полно утилизировались **[231]** бы разнообразные способности. Этой формой и было разделение труда, развивавшееся как внутри отдельных хозяйств (профессиональное и техническое разделение труда), так и между самостоятельными хозяйствами (общественное разделение труда).

Остановимся сначала на внутрихозяйственном разделении труда. Более ранней формой его была специализация занятий между отдельными членами патриархальной семьи. Мужчины занимались войной, охотой, скотоводством, женщины – собиранием плодов, огородным и полевым земледелием, заготовлением запасов, поддержанием огня. С переходом тяжелых полевых работ в руки мужчин, хозяйственная роль женщины все более приближается к ее новейшему типу. Развитие рабства приводит к пышному расцвету профессионального разделения труда в домах богачей и вельмож (см. приведенную в первой лекции характеристику familia urbana, приведенную Бюхером). Вне замкнутого домашнего хозяйства, основанного на несвободном труде, обособление профессий шло путем общественного разделения труда, и только в новейшее время, с распространением машинного производства и образованием крупных капиталистических предприятий, профессиональное разделение труда внутри отдельного предприятия становится очень заметным и характерным явлением.

Если таким образом профессиональное разделение труда, обособление занятий внутри замкнутой хозяйственной группы восходит к отдаленнейшим временам человеческой истории, то **техническое** разделение труда, или, как **[232]** называет его Бюхер, разложение труда (Zerlegung der Arbeit) начинает сколько-нибудь заметно развиваться только с сравнительно недавнего времени (с XVI, в особенности XVII и XVIII в.). Когда капиталист-

предприниматель объединил под одной кровлей разрозненных ранее специалистов-работников (например, в каретной мануфактуре – ранее самостоятельно работавших каретника, седельщика, слесаря, лакировщика), ему представилась возможность еще детальнее разделить между ними отдельные операции производства. По мере выяснения выгод новых приемов работы, функции отдельных работников все более и более дробились, так что на долю каждого выпадала лишь мельчайшая часть общей работы, которую он и должен был выполнять неизменно, изо дня в день.

Эта-то форма разделения труда и обратила на себя внимание экономистов со времени Фергюсона и Смита, и в значительной степени, вплоть до самого последнего времени, служила – часто незаметно для самих авторов –основой общих суждений относительно разделения труда вообще.

В чем же заключается экономическое значение технического разделения труда в этой первоначальной - мануфактурной - форме?

Прежде всего, нельзя не видеть, что такой способ распределения труда между несколькими участниками общей работы дает целый ряд выгод, усиливающих производительную способность трудящихся лиц. Рабочий, производящий изо дня в день одну и ту же детальную операцию, обыкновенно весьма несложную, приспособляется к ней, доходя до виртуозности при ее выполнении. **[233]** С другой стороны, благодаря тому же самому обстоятельству, т.е. что детальный работник совершает постоянно только одну операцию, ему нет необходимости тратить время на переход от одной работы к другой, меняя различные инструменты. При мануфактурном способе производства все последовательные фазы, которые проходит продукт, совершаются в одно время и под одной кровлей. При совместном труде детальных работников сокращаются «поры в рабочем дне», как замечает Маркс. Далее, разделение труда в мануфактуре способствует усовершенствованию рабочих инструментов, которые в силу раздробления данного дела на множество отдельных, обособленных операций сами становятся все более детальными. Видоизменение их в смысле приспособления к частным трудовым операциям оказывается при таких условиях настолько легким делом, что оно становится совершенно под силу изобретательности самого простого работника. Как далеко идет эта специализация рабочих инструментов, можно видеть, например, из факта, приводимого Марксом в первом томе его «Капитала»: в 60 годах в Бирмингаме производилось около 500 разновидностей одних молотков, назначавшихся для выполнения различных операций.

Однако мы сделали бы крупную ошибку, обратив внимание исключительно на выгодные стороны разделения руда в мануфактуре. Для того, чтобы мы могли отдать себе полный и ясный отчет относительно положения рабочих при этой форме производства, мы должны выяснить общий характер применяющейся здесь организации труда. В мануфактуре

[234] известное количество рабочих соединяется для совместной деятельности не по своей охоте: они продают свой труд капиталисту, который и является организатором дела. При всех выгодах, доставляемых планомерной организацией работы, - соединением усилий нескольких лиц и детальным разделением труда между ними, - мануфактура представляет целый ряд темных сторон, вредно отражающихся на положении рабочего класса.

Чрезмерное разделение труда, приковывая рабочего на всю жизнь к выполнению одной детальной операции, пагубно отражается на его физических силах, моральной и психической жизни. Мануфактурный период производства принес с собой целый ряд болезней, возникающих именно на почве этой приспособленности рабочего к отдельной частичной операции. Сообразительность и сознательность рабочего понесли ущерб. Когда он занимался, как самостоятельный ремесленник, в его голове был общий план работы, он выполнял своими собственными силами все разнообразные операции производственного процесса; теперь же, сделавшись детальным работником, он выполняет только частицу обширной работы, обратившись как бы в винтик сложного механизма. Проявлению его умственных сил нет места; его интеллектуальные способности мало-по-малу притупляются. Самый план производства ему неизвестен: это дело организатора-капиталиста. В качестве незначительной частицы огромного производственного механизма, мануфактурный работник не имеет возможности составить себе удовлетворительное представление об общей цели производственного процесса, в котором **[235]** он принимает участие. Что касается его физических сил, то некоторые недостатки (искривление позвоночного столба, ненормальное развитие рук, пальцев, ног) оказываются даже достоинствами с точки зрения успешности производства, так как они способствуют большей быстроте и ловкости работы.

Крупное производство не могло, однако, удовлетвориться мануфактурной организацией труда и перешло к более совершенным приемам, пользуясь **машиной**. Как ни высока была производительность мануфактуры, все же основой производственного процесса были в ней ограниченные по самому их существу **человеческие силы.** В мануфактуре, по остроумному замечанию Маркса, единственной машиной был коллективный работник. Вся работа производилась при помощи ручных инструментов, хотя и более специализированных, чем у единичного работника. Напротив, применение машин открыло возможность дальнейшего увеличения силы, прилагаемой к производству, так как к труду рабочих присоединился самодействующий механизм, который можно увеличивать по произволу до громадных размеров. Типической формой машинного производства является новейшая текстильная промышленность, которая и доставила главный материал Карлу Марксу для его выводов о современном характере разделения труда. Маркс предлагает различать в машине с точки

зрения ее экономического значения, три составные части: 1) двигатель, 2) передаточный механизм, регулирующий движение и изменяющий, где нужно, его форму, и 3) рабочий механизм, **[236]** или так называемую рабочую машину, с помощью которой выполняются те же самые операции, которые прежде исполнял отдельный ремесленник или рабочий в мануфактуре. Особенно важное значение имеют первая и третья части. Приглядываясь к рабочей машине, мы найдем в ней те же самые инструменты, правда, в несколько измененном виде, которые употреблялись как самостоятельным работником, так и при совместной мануфактурной работе. Особенность машины заключается лишь в том, что отдельные инструменты объединяются в ее механизме в одно сложное целое, приводимое в движение единой силой. Человек не может работать одновременно более чем одним инструментом. Были попытки заставить человека работать обеими руками, но они потерпели полнейшую неудачу. Машина же позволяет поместить около одного двигателя множество инструментов, таким образом, она может заменить множество человеческих индивидуумов. Но применение могущественного двигателя (пар, электричество) дает возможность не только увеличивать число рабочих инструментов на одной машине и объединять работу многих машин в одно грандиозное целое, но и увеличивать сами эти инструменты до неслыханных ранее размеров. Причем движение их может быть настолько регулируемо, что они с одинаковой точностью будут выполнять и чрезвычайно тяжелые и самые деликатные операции (паровой молот). Понятно, что там, где вся задача работы заключается в движении (транспорт), употребление усовершенствованного двигателя позволило создать грандиознейшие механизмы (железные дороги, речное **[237]** и в особенности морское пароходство). С момента распространения силы пара, в качестве двигателя, мануфактуры постепенно приходят в упадок, уступая место машинному производству. Это последнее приобретает все более и более крупные размеры, концентрируя в отдельных предприятиях громадные механизмы и массы рабочих. Роль рабочего становится теперь технически иной. Он не трудится непосредственно над сырым материалом, а ограничивает свою деятельность, главным образом, надзором за машиной, регулируя и контролируя ее ход. В машинном производстве орудия труда вынуты из рук рабочих и переданы машине, а на долю рабочего выпадает лишь контроль за действием автоматического механизма[(8)]. Эта особенность производственного процесса, характеризующая машинное производство, своеобразно отражается на положении рабочего. Прежде всего труд рабочего нисколько не выиграл в разнообразии и легкости; он становится крайне монотонным, утомительным, лишенным всякого содержания[(9)]. С другой стороны, так как здесь не требуется ни ловкости, ни силы, то явилась возможность привлечь к машине труд женщин и детей, эксплуатация которых в первое время существования машинного производства, до установления фабричных законов, принимала поистине угрожающие формы. Далее, употребление дорого стоящих механизмов и двигателей создало

стимул к возможному удлинению работы, распространению ее на ночное время, что действовало особенно пагубным образом на неокрепшие и слабые организмы женщин и детей. Наибольшее распространение ночные работы получили с изобретением способов пользования дешевыми осветительными средствами – газом и электричеством. Наконец скученность массы людей в тесных и нездоровых помещениях с высокой температурой, испарениями, ядовитой пылью создали еще новый источник бедствий для трудящегося населения. Итак, машинное производство фактом своего появления создало новое зло в общественной жизни европейских народов: машины удлинили рабочий день, заставили работать ночью; они привлекли к труду слабый и неразвитый организм женщин и детей, они заставили их работать в очень дурных санитарных условиях. В такой тяжелой обстановке, естественно, не было места для психического развития рабочего. Непрерывный и продолжительный надзор за ходом машины способствовал физическому и умственному переутомлению рабочих, в особенности детей, среди которых замечалась полная деградация, истощение сил, равнодушие, апатия к окружающему миру. В английских парламентских исследованиях, **[239]** относящихся к началу прошлого столетия, мы находим интересные данные, характеризующие положение детского труда в первое время развития машинного производства. Стоит взглянуть на примеры, приводимые Марксом в Iтоме «Капитала», чтобы составить себе ясное представление, до какой степени притупляющим образом действовало машинное производство на детей, пока не явилось на их защиту фабричное законодательство. Вот какие ответы давали фабричные дети на вопросы правительственных комиссаров:

«*Jeremias Haines*, 12 лет: «Четырежды четыре – восемь, но четыре четверки – 16. Король – это тот, кому принадлежат все деньги и всё золото. Говорят, что у нас есть король, и что этот король – королева, и что его называют принцесса Александра. Говорят, что она вступила в брак с королевским сыном. Принцесса – это мужчина».

Wm. Turner, 12 лет: «Я живу не в Англии. Думаю, что есть такая земля, но я ничего не слыхал о ней раньше».

John Morris, 14 лет: «Слышал я, как некоторые говорили, будто бы Бог создал мир и потом утопил весь народ, кроме одного человека; слышал я, что этот один человек был маленькая птичка».

William Smith, 15 лет: «Бог сделал мужчину, а мужчина сделал женщину».

Edw. Taylor, 15 лет: «Я ничего не знаю о Лондоне».

Henry Matthewman, 17 лет: «Хожу иной раз в церковь… Тот человек, о котором они проповедуют, был какой-то Иисус Христос; никаких других имён я назвать не могу; да и о нём ничего сказать не могу. Он не был умерщвлён, а умер, как все прочие люди; Он не был, **[240]** некоторым образом, таков, как другие люди, потому что он был, некоторым образом,

религиозен, а другие не религиозны» … «Чёрт – добрый человек. Я не знаю, где он живёт. Христос был человек нечестивый». Эта девочка (10 лет), вместо слова God, складывает Dog, и не может сложить имени королевы» (Ch. Empl. Comm. V. Rep. 1866, pp. 55 и 278)[10].

Эти факты, собранные официальными исследованиями, ярко рисуют крайнюю степень деградации, в которую впадают дети при машинном труде, работая не только днем, но и ночью, вдали от всяких условий, которые могли бы хоть немного развить их ум и оживить интерес к окружающей жизни. Тем не менее, если бы, основываясь на приведенных фактах, мы пришли к заключению, что машинное производство всегда должно повлечь за собой подобного рода последствия, то впали бы в большую ошибку. Дело в том, что неблагоприятная жизненная обстановка создается для рабочих не самими машинами, а теми общественными условиями, при которых существует машинное производство. Установление продолжительности рабочего дня, устройство помещений, в которых происходит работа, распределение работы между отдельными лицами, - одним словом, вся организация труда зависит при современном экономическом строе не от рабочих, а определяется усмотрением капиталистов, которые, в качестве владельцев капитала, имеют в виду единственно **[241]** извлечение прибыли из их предприятий. Однако только в начале капиталистического развития хозяева могли вполне произвольно устанавливать распорядок фабричной работы. Вскоре они должны были подчиниться общественному контролю, который в форме фабричного законодательства распространился постепенно на все отрасли крупной промышленности, устраняя вредное влияние машинной работы. Законодательство заставило фабрикантов устраивать более обширные помещения для работы, вентилировать их, сократило рабочий день детей, подростков и женщин, запретило для них ночные работы. Тем самым, косвенным образом был сокращен день и взрослых мужчин, потому что фабричная работа требует однообразия в продолжительности труда для всех групп рабочих. Но рабочие и своей собственной деятельностью добивались сокращения рабочего времени, лучшей обстановки работы и повышения заработной платы. Увеличение досуга открыло им путь к умственному развитию. С другой стороны, значение умственного развития рабочего мало-по-малу стали сознавать и фабриканты, так как, благодаря ему, увеличивалась производительность фабричного труда. Развитому рабочему можно было без боязни убытка поручить заведывание более сложными или более быстро движущимися машинами. Так недостатки первоначального применения машинной работы начинают сглаживаться. Типом современного фабричного рабочего оказывается не жалкое, забитое и тупое существо, а человек, способный к большому умственному напряжению во время работы, **[242]** независимый в отношениях к высшим, разумный и хороший товарищ и

сознательный гражданин своей страны. Впрочем, мы возвратимся к этому вопросу, когда займемся рассмотрением критики принципа разделения труда, представленной некоторыми социологами, а теперь перейдем к характеристике общественного разделения труда, которой мы пока еще не коснулись.

Вопрос об **общественном разделении труда** привлек внимание исследователей сравнительно поздно. Правда, уже Ад.Смит придавал ему громадное значение, подробно останавливаясь на техническом разделении труда скорее ради удобства выяснения и иллюстрации общего принципа наглядными примерами; но преемники его поняли его положения слишком буквально, и вопрос об общественном разделении труда долго оставался в тени, тогда как знаменитый пример о булавочной мануфактуре назойливо повторялся бесчисленное множество раз. В последнее время интерес к этому вопросу оживился, хотя трактование его часто оставляет желать очень многого и обычно соединяется с рядом недоразумений.

Общественное разделение труда, как мы уже отметили выше, появляется очень рано. Уже в древнейшие времена выделились профессии кузнеца и работника по дереву (объединявшего в себе функции современных плотника, каретника, столяра и резчика). В Гомеровских песнях к этим специалистам присоединяются еще горшечник и специалист по изготовлению кожаных изделий. В средние века громадный толчок общественному **[243]** разделению труда дает отделение городов от сельских округов. Впрочем, в начале городской культуры число отдельных ремесел не было значительно (10-20 ремесел с большим числом ремесленников). В XIII – XV вв. только немногие города имели более 12 – 20 признанных ремесленных организаций, хотя некоторые из них включали в себя несколько различных ремесел. Если же посчитать и профессии с небольшим числом представителей, не объединенных в цеховые организации, то через200 – 500 лет после первых зачатков городского разделения труда число отдельных профессий необходимо считать уже сотнями. В XVIII веке в отдельных германских городах и землях число цеховых ремесел колебалось между 25 и 80 – 100, наряду с которыми существовало много мелких неорганизованных профессий[(11)]**.** В настоящее время отдельные профессии считаются тысячами; так германская профессиональная перепись 1895 года отметила уже 10.298 специальностей (включая, впрочем, и нехозяйственные).

Современное общество, в его хозяйственно производстве, обнаруживает поэтому очень сложное строение. Распределение в нем отдельных занятий может быть изображено в виде совокупности параллельных рядов, распадающихся, в свою очередь, на отдельные звенья, по мере восхождения от добывания сырья к выработке окончательного продукта. В одном ряду расположится, например, добывание хлопка, изготовление пряжи, тканье, крашенье и т.п., в другом – добывание железной

[244] руды, изготовление железных листов, стальных полос, производство котлов и т.д.

A’’’ B’’’ C’’’

A’’ B’’ C’’

A’ B’ C’

A B C [12]

На каждой из этих последовательных ступеней для данной хозяйственной единицы производство представляется вполне законченным, и она может продолжать свое существование, лишь постольку, поскольку она в состоянии продать изготовленные ею продукты. Таким образом, чем больше развивается техника и чем дальше проводится общественное разделение труда, тем сильнее становится **социальная** зависимость отдельных хозяйств друг от друга. Власть природы над человеком слабеет, а социальная зависимость людей друг от друга возрастает.

Конечно, указанная схема представляет профессиональный состав общества в слишком упрощенном виде. Отдельные промышленные ряды постоянно сплетаются друг с другом, образуя разнообразные и причудливые комбинации. Один и тот же сырой или вспомогательный материал может употребляться в самых разнообразных отраслях промышленности. Каменный уголь, смазочные масла, строительные материалы необходимы для множества разнороднейших предприятий; железо может употребляться для выделки домашней утвари, производства машин, сооружения построек **[245]** и т.д. С другой стороны, наряду с общественным разделением труда развивается и объединение отдельных промышленных отраслей в одном предприятии (специализация занятий внутри хозяйства). Крупные заводы и фабрики имеют свои слесарные и столярные мастерские для производства починок и иных целей, свои станции электрического освещения, особые приспособления для утилизирования побочных продуктов производства и т.п.

Итак, при общественном разделении труда связь между отдельными звеньями общей работы устанавливается посредством **обмена.** В этом заключается его существенное отличие от разделения труда внутри предприятия, например, в капиталистической мануфактуре. Специальный работник мануфактуры, выполняющий только известную часть сложной работы, не создает целого продукта, между тем как при общественном разделении труда каждый отдельный производитель или целая группа производителей производит законченную работу, создавая особый товар, который поступает прямо на рынок. С другой стороны, общественное разделение труда предполагает свободные отношения между отдельными

предпринимателями как между равноправными личностями. Каждый продавец, являясь на рынок, не встречает там лиц, которые стали бы отнимать у него товар принудительными мерами. Не то мы видим в мануфактуре и на фабрике: здесь в основании разделения труда лежит продажа рабочей силы, и сущность производственного процесса заключается в принудительной ассоциации. Рабочий должен подчиняться условиям труда, созданным чужой для него волей капиталиста. Равным образом**[246]** пропорциональность между отдельными частями общей работы в мануфактуре или на фабрике устанавливается по плану, возникающему в голове капиталиста. В общественном разделении труда мы находим иное. И здесь требуется известная пропорциональность между различными частями производства. Но установление пропорциональности между отдельными занятиями в пределах целого общества происходит не при помощи единой регулирующей силы, а посредством механизма обмена товаров. Благодаря рыночному обмену, производство до известной степени приспособляется к потребностям общества. Но самый процесс такого приспособления протекает совершенно иным путем, чем в мануфактуре. Здесь нет единой руководящей воли, нет планомерности в организации дела, которая характеризует строй отдельного (мануфактурного или фабричного) предприятия. Общий ход современного производства определяется действием стихийных сил, приводящих экономические отношения к среднему нормальному уровню только в результате многих колебаний и бурь, волнующих постоянно хозяйственную жизнь.

Присматриваясь к современному экономическому строю, мы найдем существенную разницу между политической формой культурных европейских народов и строем отдельных предприятий. В то время как в политическом устройстве общества **[247]** мы видим господство принципа свободы, в мануфактуре и фабрике мы замечаем вполне деспотическую организацию. Здесь производственный процесс регулируется произвольным усмотрением предпринимателя, во главе дела стоит одна личность, один руководитель даже если на фабрике трудятся сотни или даже тысячи рабочих. Напрасно говорят, что наше время – время свободы. Не все сферы жизни затронуты этой свободой. В то время как в политическом строе общества признаются известные гарантии личных прав, в организации труда на фабрике, в мануфактуре, в мастерской мы не находим часто ни малейшей гарантии свободной деятельности. Наоборот, все здесь построено по принципу деспотического режима. Таким образом, между рассматриваемыми сторонами общественной жизни в настоящее время в европейских культурных государствах замечается резкое противоречие. В то время как в политической жизни существует определенное представительство народных интересов, в области производства подобного представительства нет. Только в сравнительно недавнее время на почве общего политического режима

начинают развиваться попытки некоторого представительства рабочих масс в области экономических отношений путем посреднических бюро, третейских судов, специальных органов рабочих союзов и т.д. Общей же, так сказать, конституционной хартией фабричной жизни служит фабричное законодательство. Так мало-по малу и в современном обществе намечаются тенденции будущего общественного строя, устанавливая большее соответствие в различных сторонах **[248]** социальной жизни, нарушенное благодаря различию темпа их исторического развития.

Познакомившись с различными формами сотрудничества и их историческим развитием, мы легче можем отдать себе отчет и в причинах происхождения этого явления. Поскольку сотрудничество представляется как бы всеобщим фактом человеческого хозяйства, оно коренится в глубочайших основах общественной жизни и выражает собой одну из форм приспособления общества к его задачам и средствам их осуществления. Слабость единичных сил требует их объединения в более могущественное целое, а стремление воспользоваться разнообразием имеющихся сил и способностей приводит к соответственному распределению различных работ между отдельными участниками. Таким образом в главной основе происхождения нет разницы между соединением и разделением труда, ибо как то, так и другое одинаково приводят к наиболее рациональному для данного случая использованию имеющихся трудовых сил. Разделение труда только развивает дальше начала, заложенные в простом сотрудничестве. А так как даже в высоко развитых формах хозяйства для простого сотрудничества все еще остается довольно места, то наиболее рациональной формой объединения трудовых усилий представляется не вытеснение простого сотрудничества разделением труда, а гармоническое сочетание обеих этих форм соответственно хозяйственным задачам данного момента.

В частности, что касается разделения труда, то его развитие с особенной яркостью указывает **[249]** на процесс приспособления общества к растущей трудности жизни и усложнению хозяйственных задач. Чем шире становится круг хозяйственных отношений, тем больше проводится и разделение труда. С увеличением плотности населения разделение труда всюду развивается ускоренным темпом. Такое же значение имеют и улучшенные пути сообщения. Когда в круг хозяйственных отношений втягиваются все более и более обширные территории, с их разнообразием естественных условий и личных качеств жителей, возникает возможность извлечь из наличных естественных и трудовых данных максимум того, что они могут дать, путем соответствующей специализации занятий. Самый процесс этой специализации, поскольку он проходит путем устремлений отдельных хозяйственных единиц, руководимых просто расчетом наибольшей выгоды, напоминает обычный процесс приспособления во всем живом мире. Чем больше развивается конкуренция между однородными

предприятиями, тем труднее становится выживать наименее приспособленным из них, и единственным спасительным выходом представляется тогда – укрыться в защищенную область, недоступную пока конкуренции со стороны более счастливых соперников. А такая защищенная область и представляется в виде **нового** занятия, т.е. новой специальности. Поэтому частный предприниматель при режиме свободной конкуренции невольно становится искателем новых технических путей и проводником развития разделения труда. В этом смысле нельзя не согласиться с мнением известного французского социолога **[250]** Дюркгейма, усматривающего в разделении труда просто частный случай всеобщего закона борьбы за существование. «Дарвин весьма справедливо заметил, - пишет Дюркгейм, - что соперничество между двумя организмами тем сильнее, чем они сходнее. Имея те же потребности, преследуя те же цели, они повсюду оказываются соперниками. Пока ресурсов имеется более, чем им нужно, они могут еще жить бок о бок; но если число их увеличивается в такой пропорции, что не все аппетиты могут быть достаточно удовлетворены, то вспыхивает борьба и она тем яростнее, чем резче эта недостаточность, т.е. чем больше число конкурентов. Совсем не то видим мы, когда существующие рядом индивиды представляют различные виды или разновидности. Так как они не питаются одинаковым образом и не ведут одинакового образа жизни, то они не стесняют друг дуга и это дает им возможность благоденствовать одним без ущерба для других…На дубе находят до 200 видов насекомых, живущих друг с другом в полном согласии. Одни питаются плодами дерева, другие – листьями, третьи – корой и корнями». «Было бы абсолютно невозможно, - говорит Геккель, - чтобы такая масса индивидов жила на этом дереве, если бы все, например, жили на счет коры или только листьев»[(13)]**.** Таким образом на известной ступени хозяйственного развития общества разделение труда диктуется суровой жизненной необходимостью. Но так как этот процесс приспособления общественных сил **[251]** к усложнившимся хозяйственным задачам совершается стихийно и притом в сложных и часто ненормальных условиях общественной организации, то неудивительно, что он облекается сплошь и рядом в ненормальные, подчас уродливые формы. Наблюдение этих ненормальностей часто приводит лиц, ставящих выше всего гармоническое развитие человеческой природы, к резким протестам против самого принципа разделения труда.

Среди социологов и социальных философов не редкость встретить весьма неодинаковое отношение к простой и сложной кооперации. Признавая вполне необходимость и важность для нормального общественного развития простого сотрудничества, многие из наиболее чутких к личному и общественному благу людей стараются подорвать принцип разделения труда в самой основе. Так, например, Н.К.Михайловский, в целом ряде блестящих статей, начиная с конца 60 гг.,

постоянно отстаивал мысль, что разделение труда, в конце концов, приносит человечеству зло, и что только простая кооперация в состоянии вывести его на более торную дорогу социального развития. Возражая Спенсеру, Михайловский с особенным ударением настаивает на том, что между организмом биологическим и человеческим обществом существует огромное различие, выражающееся именно в разном значении разделения труда. Органы отдельного индивидуума становятся тем совершеннее, чем разнообразнее его отношения к окружающему миру. Они специализируются, выполняя каждый особенную функцию, и чем шире развивается такая специализация, тем выше и совершеннее становится **[252]** индивидуум. Таков закон физиологического разделения труда, истинность которого нельзя не признать. Он составляет одно из лучших приобретений физиологической науки. Но, продолжает Н.К.Михайловский, было бы неправильно распространять этот закон и на факты общественного существования людей. Органическая школа социологов впадает в ошибку, смешивая условия развития отдельного индивидуума с развитием общественного целого. Спенсер, например, в разделении труда видит проявление общего закона дифференцирования явлений и, следовательно, приближение человека к высшему типу, с чем, по мнению Михайловского, никак нельзя согласиться. Дело в том, что при общественном разделении труда мы находим результаты, как раз обратные тем, которые получаются при физиологическом разделении труда. При общественном разделении труда личность сама становится на положение отдельного органа, она суживает свои способности, выполняя всю свою жизнь какую-нибудь ничтожную детальную операцию, и, следовательно, физически и морально деградирует. Другое дело – простая кооперация: она усиливает производительность человеческой работы, но вместе с тем не превращает человеческую личность в специальный орган общественного целого. Исходя из этих положений, указывает Михайловский, мы должны прийти к выводу, что социальный прогресс имеет место там, где общественное разделение труда уменьшается, а физиологическое разделение труда между отдельными органами человека возрастает. «Прогресс, - говорит Михайловский в заключении своей известной **[253]** статьи: «Что такое прогресс?» - есть постепенное приближение к целостности неделимого, к возможно полному и всестороннему разделению труда между органами и возможно меньшему разделению труда между людьми. Безнравственно, несправедливо, вредно, неразумно все, что затрудняет это движение. Нравственно, справедливо, разумно и полезно только то, что уменьшает разнородность общества, усиливая тем самым разнородность его отдельных членов».

После того, что было сказано выше относительно влияния общественных отношений на характер разделения труда, мы легко увидим ошибочность этой формулы. Она была бы справедлива только в том случае,

если бы было доказано, что разделение труда, по самому существу своему, при всяких общественных отношениях вредно для разностороннего развития личности. Но мы знаем, что даже при современном, далеко не идеальном строе многие недостатки разделения труда могут быть устранены и фактически устраняются.

Прежде всего, работа при машине, этот наиболее характерный тип современного разделения труда, требует значительного умственного напряжения. Уже эти самым она ставит необходимым условием успешного хода производства наличие умственно развитых рабочих, способных к продолжительному и усиленному вниманию. Работа при машине монотонна, но эта монотонность иного рода, чем в мануфактурном или ремесленном труде: она требует большого запаса умственной энергии. Работа ручного ткача была не менее однообразна и утомительна, чем работа современного машинного **[254]** ткача, но последнему, следящему за движением нескольких станков, необходимо гораздо более напрягать внимание и обнаруживать больше сообразительности, когда в ходе машины оказываются какие-нибудь неправильности. Даже в тех отраслях ручной работы, где требуется, по-видимому, художественный вкус и индивидуальная изобретательность, на самом деле, при внимательном наблюдении, мы найдем едва ли менее шаблонную, несложную и однообразно повторяющуюся работу, чем в машинном производстве. Стоит присмотреться ко многим кустарным изделиям, чтобы увидеть как рабски копируются из года в год одни и те же традиционные образцы, как несложны и однообразны приемы работы каждого рабочего.

Но если машина требует большого умственного напряжения при работе, то она же возбуждает и любознательность рабочих, заставляя самой сложностью своего механизма доискиваться принципов ее устройства. В противоположность крестьянину и ремесленнику, фабричный рабочий живее интересуется техническими знаниями, потому что он воочию видит перед собой продукт сознательного человеческого творчества, опирающегося на данные, доступные только знающему человеку. Итак, машинная работа сама по себе связывается с настоятельной потребностью в умственном развитии рабочих. Мы видели, что эту потребность стали сознавать даже фабриканты.

Но умственное напряжение, требуемое машиной приводит к новым результатам – потребности сокращения рабочего дня. Сильное напряжение нервной энергии не допускает чрезмерного удлинения **[255]** рабочего дня без ущерба для здоровья рабочих. Рабочие начинают все энергичнее добиваться сокращения часов труда; с другой стороны, их поддерживает при этом законодательство, нормируя рабочий день детей, подростков и женщин. Само понятие **рабочего дня**, т.е. точно определенного количества часов действительной работы и чередования их с временем отдыха, создалось только с введением машин, действующих с математической правильностью,

допускающей точное урегулирование и самого человеческого труда. Только с нормировкой фабричной работы возникла и идея регулирования других отраслей хозяйственного труда, для которых такое влияние фабричной жизни было, конечно, истинным благодеянием.

Машинная работа сократила часы труда, но она же сделала возможным и большее вознаграждение за них. Если труд работника производит много, то и его доля в продукте может быть больше. А отстаивать свои интересы промышленный рабочий умеет лучше всякого другого.

Итак, машинный труд не представляется нам в таком мрачном освещении, как его любили изображать враги разделения труда и сторонники патриархально-деревенской жизни. Мы видим, что при лучших общественных условиях рабочий выходит из фабрики не более утомленным и подавленным, чем ремесленник или кустарь, закончивший свой трудовой день. Посмотрим же, на что он может употребить и употребляет свой досуг.

Не только рабочие западноевропейских государств, но даже и русские охотно пользуются **[256]** временем, остающимся от работы для пополнения своего образования. Они наполняют вечерние классы, повторительные курсы, школы дальнейшего образования, заменяющие для них до известной степени обучение в средней школе. Где только такие курсы могут быть открыты, можно быть заранее уверенным, что в учащихся не будет недостатка. Но к европейскому рабочему начинает приходить теперь и высшее образование в виде публичных лекций, высших популярных курсов. Даже в Англии, где университетская наука издавна составляла привилегию богачей, недоступную и для довольно состоятельных лиц, в настоящее время существует широкое стремление привлечь рабочих к высшему образованию. Англия, с ее развитым фабричным строем, должна была первая пробить брешь в этой традиции и показать пример континентальным странам; для этих последних распространение университетского образования на широкие слои населения оказалось еще более легким делом в виду большого количества свободных интеллигентных сил. Так, впервые высшие слои общества и трудящиеся классы встречаются друг с другом на общей почве, в общем стремлении к умственному развитию.

Но рабочий не только учится, он живет и действует, как сознательный гражданин родной страны. Значительную долю досуга он может употребить на участие в корпоративных товарищеских делах своего профессионального союза, в выборах в парламент и учреждения местного самоуправления. Он следит за деятельностью избранных им кандидатов, поддерживает их в борьбе **[257]** с противоположными и враждебными им общественными группами. Такая деятельность не может не расширять его умственного кругозора, создавая из него сознательного участника общественных дел и начинаний, гражданина крупного общественного целого. Она же поднимает и нравственный уровень рабочего класса, так как общественная жизнь

открывает рабочим возможность защищать не эгоистические, а товарищеские и общественные интересы, выступать борцами за высшие идеалы права и долга.

Если в серьезных делах и задачах жизни рабочий находит возможность повышать свой умственный и нравственный уровень, то он может и в самих развлечениях найти условия для облагорожения его чувств и стремлений. Практика западноевропейских государств показывает, что рабочий может с большой пользой и весело провести свободное время. Пройдите по окраинам или загородным местам европейских городов в воскресенье, и вы увидите, что они полны веселой и шумной толпой рабочих, пришедших сюда, чтобы отдохнуть на свежем воздухе, среди густой зелени, рассеяться звуками концерта, переменить впечатления, навеянные однообразием и скукой фабричной работы. В Швейцарии и в горных частях Германии во всех окрестностях городов вы найдете прогуливающихся рабочих, отправляющихся в горы целой семьей на весь день. Для укрепления же физических сил уже и теперь рабочие пользуются некоторыми формами спорта, которые раньше составляли только пустую забаву праздных людей. Таковы, например, разнообразные виды игр на **[258]** открытом воздухе, поражающие на первый раз наблюдателя фабричного быта в Англии. Для этой цели, конечно, служит и гимнастика, разумные основы которой закладываются еще народной школой.

Можно ли говорить при таких условиях, что фабричного рабочего ждет отупение, умственная одичалость, моральное вырождение? Если вначале капиталистического развития, когда его тенденции еще недостаточно выяснились, можно было говорить о гибельном влиянии фабрики, то в настоящее время для такого взгляда нет уже никаких оснований[(14)]**.** Тем меньше, конечно, можно возражать против принципа разделения труда, если иметь в виду более идеальные, сравнительно с **[259]** современными, условия общественного существования. Когда условия развитой техники будут соединяться с сознательной, добровольной и равноправной ассоциацией трудящихся лиц, то тогда в еще большей степени устранились бы главнейшие недочеты труда, сопряженные с современной формой производства. Если сами трудящиеся будут заботиться о нормальной обстановке их работы и если техническая сторона дела позволит сокращать в необходимых пределах рабочее время, то, конечно, разделение труда не будет уже представлять никакой опасности. В такой кооперации работников, кроме уже охарактеризованных нами мер, принимаемых отчасти и в настоящее время в развитых промышленных странах, присоединяется еще один важный момент, для которого теперь нет места в силу основных условий нашего экономического строя. Здесь организация труда будет строиться на почве сознательной деятельности участников в общей работе. В экономическую жизнь войдет тогда в полной мере принцип самоуправления,

который так оживляет и облагораживает современную политическую жизнь. Внесение товарищеского начала в организацию труда и во все функции его, должно радикально изменить отношение рабочих к выполняемому ими труду.

Таким образом, поскольку мы можем говорить о вероятной в будущем более совершенной системе хозяйственной деятельности, мы не можем не прийти к выводу, что к ней еще в большей степени, чем к современному экономическому строю, неприложима указанная выше критика разделения труда. **[260]**

Между тем выгоды разделения труда громадны. Все успехи культуры, не только материальной, но и духовной, связаны с разделением труда. Если бы текстильная промышленность оставалась до сих пор в ее примитивной форме, то как мы видели, труд ткача и прядильщика едва ли был бы менее монотонным, чем теперь, но зато он давал бы обществу гораздо меньше продуктов. По вычислениям **Эллисона**, производительность труда в ткацкой промышленности увеличилась за последние 70 лет (до 80-х гг. XIX столетия) в 12 раз, в прядильной – в 6 раз. Но в предшествующие семьдесят лет улучшения прядильной промышленности уже увеличили производительность труда в 200 раз. Развитие современной техники создало «механических рабов», заменяющих подневольный труд человека. Если основой античной умственной и художественной культуры был тяжкий труд раба, освобождавший высшие классы от черной работы, то в настоящее время основой культурного прогресса служит развитие техники. Оно начинает создавать больший досуг и для самих трудящихся классов, улучшая их положение не только без ущерба, но и к выгоде высшей культуры.

Наконец нельзя не отметить, что разделение труда само по себе не только не противоречит высшим нравственным требованиям, но иногда даже прямо обусловливается ими. Быть цельной нравственной личностью вовсе не значит еще, чтобы быть «мастером на все руки»[(15)]**.**

Человек только тогда соединен крепкими нравственными нитями с выполняемым им делом, когда он относится к нему с любовью, а глубоко полюбить какое-нибудь дело можно только серьезно углубившись в него, сделав его своей жизненной задачей, отвечающей «призванию». В особенности в сложных условиях современной жизни едва ли можно сделать что-нибудь заметное, не будучи специалистом. Крупные научные открытия, замечательные произведения литературы, живописи, скульптуры, музыки – все это продукты творчества специалистов своего дела, как бы некоторые из них не протестовали против разделения труда (напр., Толстой, отчасти Рескин). Поверхностный дилетантизм – черта не только не деловая, но и антинравственная. Конечно, в ежедневном выделывании в течение всей жизни одной двадцатой части булавки трудно кому бы то ни было видеть свое призвание, но ведь такое крайнее проведение разделения труда вовсе не

необходимо, а объясняется просто особенностями данной исторической формы общественной организации, борьба против которых вполне необходима и законна. Не следует забывать, однако, что и выполнение незначительной специальной функции может представлять крупный интерес и высокое значение для человека, поскольку в нем обнаруживается живая связь с остальными частями великого целого. В современном хозяйственном разделении труда тягостно часто не столько выполнение детальной функции, сколько замыкание в ней всей личности работника, оторванность его от общего хода жизни, развертывающейся за порогом его мастерской, от великих **[262]** национальных и культурных интересов, отсутствие живой связи между работниками и конечными задачами выполняемого ими дела.

Итак, следует ли смотреть с опасением на растущее разделение труда, развитие машинного производства и, вообще, на прогресс техники? Мы старались показать, что нет. Важно лишь не закрывать глаза на недостатки современного разделения труда, и, насколько возможно, бороться с ними. Самым успешным средством в этой борьбе оказывается, как мы видели, облегчение тяжелого положения трудящихся классов. Каждый шаг в этом направлении все более приближает нас к достижению более здоровой формы общественно-хозяйственной организации.

---

(1) Значение разделения труда сознавалось уже писателями классической древности. См., например, указания *Ксенофонта* о распределении занятий в семье (Экономика, Oeuvres de Xenophon, t. VI-tmt, Paris, an XII, стр.460) и в особенности о выгодах разделения труда (Киропедия, Oeuvres t.III-eme,стр. 248 – 251) и его дурных сторонах (Экономика, стр 460-463). Характерно, что уясняя себе вполне отчетливо вредное влияние разделения труда на работника, Ксенофонт даже и не задается вопросом, нельзя ли как-нибудь бороться с ним, а просто делает вывод (вполне гармонирующий с общим мировоззрением того времени), что люди, занимающиеся ремеслами, суть существа низшего разряда и что порядочному гражданину не следует за это браться. *Платон*, намечая в «Государстве» идеальный строй общежития, подходит к вопросу о разделении труда с социологической точки зрения (см. Oeuvres de Platon, trad. Par V.Cousin, t. IX-eme. Paris, 1833, стр.87 -100). Экономическая же сторона вопроса занимала его еще менее, чем Ксенофонта, в значительной мере, по-видимому, также благодаря пренебрежительному отношению к промышленному труду (см. в особ. Oeuvres, t. IX-eme, стр. 144-146).

(2) В существенных пунктах значение разделения труда было разъяснено уже ближайшими предшественниками Смита – *Тюрго*, в «Reflexions sur la formation et la distribution de richesses», 1766, которым, впрочем, Смит вряд ли пользовался при составлении «Богатства народов» и *Фергюсоном* в его «Опыте истории гражданского общества» (*Ad. Ferguson,* Essay of the history of civil society).

(3) Насколько историческая школа германских экономистов страдает отсутствием оригинального взгляда на этот вопрос и –что еще удивительнее –отсутствием исторической точки зрения, можно видеть хотя бы из следующих примеров. Рошер в главе о разделении труда ограничивается лишь немногими анекдотическими замечаниями относительно современного разделения труда по сравнению с первобытным строем и средними векаvи. Указаний же на характерные особенности кооперации в различные

эпохи хозяйственного развития мы у него не найдем. См. *Wilhelm Roscher*, Grundlagen der Nationalökonomie.Stuttgart, 1880 (15 изд.), 119-122. В обширном курсе политической экономии *Шенберга*, составленным коллективным трудом многих представителей историко-этического направления, вопросу о «соединении и разделении труда» отведено всего три страницы, причем он трактуется афористически, в форме краткого конспекта и с полным отсутствием исторической точки зрения. См. *G.Schönberg*, Handbuch der Pol. Oekonomie. 4 изд. Tübingen, 1896, т.1, стр. 199 – 202. *Шмоллер*, уделивший особенное внимание этому вопросу (см. его статьи: Die Thatsachen der Arbeitsteilung и Das Wesen der Arbeitsteilung und der socialen Klassenbildung в Jahrbuch für Gesetzgebung etc., 1889 и 1890), несмотря на приводимый им обширный историко-этнографический материал, также не дает сколько-нибудь оригинальных выводов (и притом он рассматривает по преимуществу только выделение общественных классов). {Мысль автора бессильно блуждает в лабиринте нагроможденных им фактов, не находя спасения и в излюбленном средстве – «этической оценке» и стремлении примирить противоположность интересов общественных групп. О её полете можно судить хотя бы по следующему примеру. Видя вред классового господства меньшинства и гибельное влияние разделения труда на физические, моральные и умственные силы низших слоев населения, Шмоллер задается вопросом, нельзя ли устранить это разумной организацией образовательных, воспитательных и иных учреждений, которая сглаживала бы резкость различий между общественными группами, наблюдаемую в настоящее время. Казалось бы, чего лучше? Но тут он неожиданно впадает в тяжкое раздумье. «Проблема, - говорит он, не легка; элементы её решения бесконечно сложны. И если мы, например, спросим: может ли простой механический рабочий когда-либо достигнуть такого развития нервов и мышления, как наши современные торговцы и средние сословия?..., то мы натолкнемся на многие сомнения»… (Jahrbuch für Gesetzgebung, 1890, стр. 102). – *не вошедший в 7-е издание фрагмент 6 –го издания*}…В недавнее время Бюхер сделал попытку пересмотра учения о разделении труда (ст. Arbeitsteilung в die Entstehung der Volkswirtschaft), но и работа этого выдающегося исследователя мало подвинула вперед выяснение поставленного вопроса, главным образом, благодаря (сознательному) уклонению от исторического рассмотрения и чрезмерной сложности классификации видов разделения труда.

(4) В настоящее время передача кирпичей при постройках выполняется часто механическим способом, с помощью блока, приводимого в движение или руками, или паровым краном.

(5) В устройстве мостовых в Европе повсюду применяется еще, по преимуществу простая кооперация. Но в Америке и в это дело введен уже принцип замены соединения человеческих сил работой машины. На Парижской всемирной выставке 1900 г. одна американская компания демонстрировала способ починки асфальтовых мостовых применением специальной машины.

(6) *Bücher,* Arbeit und Rhythmus, стр. 367-368 и 372 -373.

(7) См. *Э.Дюркгейм*. О разделении общественного труда, рус.пер. Одесса, 1900, стр. 105 – 106. Простая кооперация применяется иногда прямо как орудие дисциплины, создания послушных автоматов. Таково, например, в значительной мере обучение солдат, поскольку оно опирается на простую кооперацию.

(8) Конечно, и с распространением механических двигателей в некоторых отраслях промышленности сохранились приемы работы мануфактурного периода. В машиностроении, выделке разного рода металлических, деревянных изделий рабочий и теперь еще часто по-прежнему работает собственными руками, направляя рабочий

инструмент при помощи механического двигателя. Но за последнее время все более развивается и машинное производство самих машин.

(9) Но во всяком случае, не более монотонным и угнетающим, чем труд детального работника в мануфактуре.

(10) См. «Капитал», т.I, стр. 210, прим. 106. 2-е изд. Спб., 1898 г.

(11) *G.Schmoller,* Grundriss, I,стр.349.

(12) *Ср. T.B. Clark*, Essentials of economic theory, New-York, 1907, стр. 63 -66.

(13) Дюркгейм, указ. соч., стр.212 и след.

(14) В прежние времена исследователи фабричного быта впадали в недоразумение часто еще и потому, что среди фабричных рабочих было много лиц, вышедших из крайне бедственных условий существования. Таковы, например, были ирландцы, приносившие с собой в условия городской жизни варварскую обстановку родного деревенского быта. «История этой (хлопчатобумажной) промышленности может напомнить нам, -пишет *Маршалл,* - что многие из тех, кто выполняет более монотонную часть работы, обыкновенно вышли не из разряда искусных рабочих, спустившихся к такому труду от более искусной работы, а наоборот, из разряда необученных рабочих, которые поднялись до нового труда. Большое количество работающих на ланкаширских хлопчатобумажных фабриках пришло туда из пораженных нищетой округов Ирландии, тогда как другие происходят от пауперов и людей слабой физической силы, которые были отправлены сюда в больших количествах в начале XIX столетия из самых несчастных условий жизни беднейших земледельческих округов, где рабочих кормили и помещали в жилища, пожалуй хуже, чем животных, за которыми они ухаживали» (см. A.Marshall, Principles of economics, стр. 324 -325.

(15) Или, как говорит английская поговорка: «Jack of all trades and master of none»

Лекция шестая.

Капитал. - Понятие. - Общее и историческое определение капитала. - Виды капиталов. - Историческая роль капитала. - Значение капитала в производстве. - Происхождение капитала. - Условия, облегчающие накопление капиталов. - Исторические формы накопления.

Продолжая наше рассмотрение основных элементов, из которых слагается производственная деятельность людей, нам необходимо остановиться на вопросе о капитале.

Ранее мне не раз приходилось упоминать, что создание материальных предметов, необходимых для удовлетворения человеческих потребностей, представляет собой сложный процесс, в котором начало – постановка известной хозяйственной цели и конец – ее осуществление (создание готовых продуктов) разделены известным промежутком времени. В таком отделении момента постановки цели от ее осуществления и заключается сущность роли, выполняемой капиталом в процессе производства хозяйственных благ. Расстояние между указанными моментами заполняется приложением средств, составляющих продукт прошлого труда и назначенных для облегчения нового производства. Известный американский социолог **[264] Уорд** говорит даже, что всякая деятельность людей во всех сферах жизни тем и характеризуется, что они достигают своих целей не непосредственно, а при помощи приложения сложных орудий и средств, которые, ускоряя процесс производства, делают возможным выполнение намеченных задач в более широком объеме. Если мы, например, озабочены передачей какого-нибудь известия нашему другу или пересылкой куда-нибудь товара, то нашим первым движением было бы желание сейчас же известить нашего друга или перенести массу товара. Но если мы вспомним, что лицо, которому мы хотим передать известие, отделено от нас сотнями верст, то у нас возникнет соображение о необходимости воспользоваться для достижения нашей цели другим, более сложным, но зато верным способом. Отправляясь в путь пешком, мы достигли бы места своего назначения в слишком большой промежуток времени, или, быть может, и совсем не нашли бы в себе сил, достаточных для такого предприятия. Если же мы воспользуемся железной дорогой или пароходом, т.е. средствами, которые представляют продукт сложного прошлого труда того общества, в котором мы живем, то мы гораздо скорее и удобнее достигнем поставленной нами цели. Существенное различие между хозяйством первобытных обществ с одной стороны, и наиболее развитых экономически – с другой, и заключается именно в расстоянии, отделяющем постановку хозяйственной цели от ее выполнения. Общество дикарей характеризуется тем, что в нем люди стремятся удовлетворить свои потребности по возможности путем **[265]** непосредственных усилий. Например, нужду в пище они удовлетворяют

совсем иначе, чем культурные народы. Они устраивают в удобное время охоту и, убивши известное количество животных, сразу же съедают огромное количество добытой пищи, не умея сберечь запасы на продолжительное время. Их жизнь представляет собой постоянную смену обжорства и голодовки. Напротив, в современных культурных обществах мы находим сложную систему средств, прилагаемых к производству и сохранению пищи. Готовый продукт получается здесь только после продолжительной и сложной переработки. Но именно благодаря этим сложным процессам, применяемым к делу, общество имеет возможность удовлетворять свои потребности гораздо шире и полнее. Создание пищи представляется при подобных условиях далеко не такой почти всепоглощающей задачей, как в первобытном обществе. В самом деле, пища, которой пользуется современный человек (например, хлеб, которым питается английский рабочий) проходит через целый ряд весьма сложных приспособлений для производства зерна, для перевозки на место перемалывания в муку и печения. Зерно перевозится сначала железной дорогой, затем передается на морской пароход, причем для нагрузки и выгрузки его существуют специальные приспособления, размол его совершается на громадных паровых мельницах и т.д., одним словом, каждый кусок хлеба, потребляемый английским рабочим, имеет за собой продолжительную и сложную историю. Между тем общая масса труда, затрачиваемая современными культурными обществами на **[266]** производство пищи, занимает в их жизни гораздо меньшую долю, чем соответственная работа первобытных людей при равных естественных условиях. Некоторые хозяйственные цели были бы просто неосуществимы без соответственных вспомогательных средств. Таким образом, выделяя, в капитале его наиболее общие черты, свойственные ему во все эпохи хозяйственного развития человечества, мы определим его, как совокупность средств, созданных прежним трудом и назначенных для облегчения и осуществления будущего производства (будущей хозяйственной деятельности). Но вместе с тем из предыдущего изложения мы уже знаем, что одна эпоха хозяйственного развития характеризуется особенной ролью капитала, окрашивающей в специфический цвет все ее экономические отношения. Поэтому наряду с общим определением капитала мы должны дать специальное его определение, соответственно его исторической роли в эпоху капиталистического производства. Значение капитала, как продукта прошлого труда, обеспечивающего новое производство, остается и в это время; но к этим общим признакам присоединяется один, специально характеризующий собой приложение капитала в нашей экономической жизни; это – возможность для владельцев капитала извлекать прибыль, т.е. известный доход, без всякого труда, в силу одного факта владения капиталом. Таким образом под капиталом в современном хозяйственном строе следует понимать средства производства,

владение которыми открывает **[267]** возможность присвоения продуктов чужого труда в виде прибыли.

В этих определениях мы следуем разграничению, сделанному Родбертусом (национальный капитал, как вечная «экономическая» категория, и частный капитал, как исторически-правовая категория), которое по простоте, ясности и изяществу до сих пор остается непревзойденным.

В последнее время в рядах школы предельной полезности обрисовалось направление, желающее дать понятию капитала совершенно иную постановку. Начиная с физиократов, а в особенности с Ад.Смита, экономисты ставили своей задачей найти и точно определить *тот особый род* хозяйственных благ, которому можно присвоить термин «капитала»**.** Представители же указанного нового направления отождествляют капитал с хозяйственными благами вообще и отличительным признаком его берут *момент времени*. Капитал, говорит наиболее энергичный защитник этого взгляда – Ирвинг Фишер, есть запас богатства, существующий в данный *момент* времени, в отличие от дохода, образующего поток услуг в течение известного *периода* времени[(1)]. Таким образом все предметы, имеющие ценность, т.е. все хозяйственные блага, рассматриваемые в данный момент времени, оказываются в то же время и капиталом. Такое расширение понятия капитала никак нельзя считать удачным **[268]** завершением спора о природе капитала. В таком случае было бы проще обойтись совсем без понятия капитала, раз не находят ничего специфически особенного в тех предметах, которые называют этим термином. Сторонники такого определения попадают в большое затруднение, когда им приходится применять его к дальнейшему исследованию, например, к вопросу о функциях капитала. Так, Зелигман, переходя к характеристике функций капитала, как бы забывает о принятом определении и трактует капитал обычным образом, как средство производства[(2)].

Наоборот, согласно установленному нами определению, блага, служащие капиталом, резко отграничиваются от иных хозяйственных благ, т.е., с одной стороны, от предметов *непосредственного* удовлетворения потребностей, с другой от *средств производства, не созданных трудом человека*, например, земли и иных сил природы, имеющих **[269]** хозяйственную ценность. Правда, с точки зрения отдельного лица, некоторые предметы, не входящие в указанное определение например, дом, сдаваемый внаймы и дающий доход его владельцу, обычно называют капиталом. С точки же зрения хозяйства целого общества, всякого рода предметы, назначаемые для непосредственного удовлетворения потребностей, не могут быть названы капиталом. Пища, одежда, жилище, школы, музеи концертные залы, театры – все эти средства удовлетворения материальных и духовных потребностей человека, поскольку они не служат для дальнейшего производства хозяйственных благ, не могут быть относимы к категории

капитала. Даже в том случае, если они приносят доход их владельцу (дома, сдаваемые внаем или платные библиотеки для чтения), они не перестают быть с общественно-хозяйственной точки зрения предметами потребления, а не капиталом, так как они не служат для дальнейшего производства хозяйственных благ. Равным образом, средства существования рабочих, поскольку они поступили в их непосредственное пользование, не могут быть относимы к капиталу, если не видеть в самом рабочем простое орудие производства, нуждающееся в пище, как машина в воде и угле.

Наконец, к капиталу нельзя относить и землю, поскольку она является **естественным** условием производства, не созданным руками человека. Что же касается той – все еще весьма обширной группы хозяйственных благ, включаемых нами в категорию капитала, то в этой массе средств, созданных трудом общества для облегчения его **[270]** дальнейшей хозяйственной деятельности, мы можем различить следующие крупные группы: 1) сельскохозяйственные улучшения (удобрение, дренаж, искусственное орошение и т.п.); 2) орудия труда – неодушевленные (инструменты и машины) и одушевленные (животные); 3) сырые материалы (хлопок, шерсть) и вспомогательные средства (уголь, дрова, масло для смазывания машин); 4) здания, где происходит переработка сырых материалов, склады для сырых материалов и изготовленных готовых изделий, помещения для машин (сараи, депо); 5) средства передвижения как сырых материалов, так и обработанных изделий (шоссе, каналы, железные дороги, пароходы и т.д.); 6) товарные клады и магазины, как средства, имеющие своим назначением доставку готового продукта потребителям; 7) деньги, употребляемые для целей производства и обращения (закупки сырых материалов, уплаты жалованья рабочим и т.д.). С точки зрения продолжительности употребления капитала в производстве различают обыкновенно две формы капитала: основной и оборотный. Так, Джон Стюарт Милль различает в капиталах, занятых в каком-либо предприятии, основную и оборотную доли. Под оборотным капиталом Милль понимает ту часть средств, созданных прошлым трудом и предназначенных для будущего производства, которая, которая служит в производительном процессе один только раз, в оной производительной операции. Так, например, дрова и уголь, которые пошли на развитие тепловой энергии, сгорев совершенно утрачивают свою прежнюю форму и оказываются в этом измененном виде **[271]** непригодными для продолжения данного производства. Точно так же и сырой материал, который перерабатывается на какой-либо фабрике (шерсть, хлопчатая бумага), также изменяет свою форму и перестает уже сохранять прежние свойства, благодаря которым он мог быть превращен в пряжу или ткань. Но, с другой стороны, в каждом предприятии участвует и такой капитал, который предназначается на целый ряд производственных операций; например, машины, посредством которых можно выткать сукно или холст, не

пропадают при выработке одного аршина материи, а сохраняют свои качества, действуя в течение многих лет и создавая тысячи кусков ткани. Такого рода средства производства Милль и называет основным капиталом[(3)].

Выяснивши понятие и главные виды капитала, мы можем теперь обратиться к характеристике его исторической роли. Капитал, в смысле средств производства, созданных прошлым трудом, существовал всегда, но выдающееся значение в хозяйственной деятельности общества ему стало принадлежать только в новейшее время. Были целые исторические эпохи, когда участие капитала в процессе хозяйственного производства было незначительно, когда центр тяжести экономической жизни лежал в применении труда. В рабском и крепостном хозяйстве не было места для широкого **[272]** приложения капиталов, так как применение сложных и дорогостоящих орудий производства представляется немыслимым при общем строе крепостных отношений, когда у работника, как нам приходилось уже ранее указывать, не было достаточных стимулов для бережного и внимательного отношения к работе. С другой стороны, благодаря возможности употреблять в дело массу дарового труда, и у самих владельцев не было побуждений изобретать более усовершенствованные способы производства. Капитал направлялся тогда преимущественно в торговлю и ростовщичество. И только с того времени, как рабская и крепостная формы труда сменяются свободным трудом, начинает прилагаться в более обширном объеме и капитал. XVIII и в особенности XIX век характеризуются именно широким приложением капитала к производству. Вместе с тем весь строй хозяйственной деятельности приобрел своеобразный характер. В эпоху рабства основой хозяйственной жизни было обладание всеми факторами производства рабовладельцем: ему принадлежали естественные силы земли, орудия труда и самая личность трудящегося человека. В настоящее же время общественно-экономическая жизнь строится на факте выделения особого общественного класса, сосредоточившего в своих руках владение капиталом. Наша хозяйственная система потому и носит название капиталистической, что владение капиталом является существенным моментом, определяющим все стороны современных экономических отношений. Прежде, при рабском и крепостном режиме, известная часть общества могла получать доход **[273]** без личного труда, основываясь на своем юридическом праве владения личностью и трудом зависимых людей, теперь же нетрудовой доход получается привилегированными классами общества в силу их права собственности на капитал и отсутствия средств производства у класса рабочих, свободный труд которых прилагается к средствам производства, находящимся во владении капиталистов. Отсюда и характерная черта современного промышленного строя - отделение рабочих от продукта их труда, который

поступает в собственность капиталистов, рабочим же достается в виде заработной платы только часть создаваемых ими продуктов.

Каковы же функции, выполняемые капиталом в производстве?

Капитал **повышает успешность труда**. Все, что нами было сказано выше о выгодах разделения труда и в, частности, машинного производства, приложимо и к данному вопросу, потому что такая организация хозяйственной деятельности возможна только при наличности капитала и в тем большей степени, чем больше капитал. Капитал ускоряет создание предметов, служащих для удовлетворения потребностей общества, так как в ту же единицу времени с его помощью производится гораздо больше продуктов, чем голыми руками (последнее предположение, впрочем, даже мыслимо только теоретически). На первый взгляд может показаться, что капитал удлиняет процесс производства, потому что при работе голыми руками мы сейчас подходим к нашей цели, а обращаясь к изготовлению орудий, мы отодвигаем **[274]** ее осуществление. В действительности же осуществление цели не замедляется, а ускоряется. Даже с точки зрения изолированно работающего человека удлинение оказывается только кажущимся, потому что если мы разделим полученное по истечении определенного производственного периода количество продуктов на число единиц времени, то на каждую единицу придется больше продуктов при употреблении капитала, чем без него. С общественно-хозяйственной точки зрения (единственно справедливой в политической экономии) вопрос представляется еще более ясным. Применение капитала соединяется с разделением труда, а потому отдельные части работы, которые отдельный человек проделывал бы последовательно, совершаются теперь одновременно. В то же время, когда земледелец засевает хлеб, в другой части территории другие люди делают уже для него косу и серп; когда у портного иступились ножницы, новые ножницы уже сделаны для него руками других рабочих и т.д.

Упущение из виду этого обстоятельства и составляет основную ошибку Бем-Баверка, строящего всю свою теорию о капитале, и в особенности о проценте на капитал, на идее, что применение капитала всегда сопряжено с потерей времени или, как он выражается, с «пожертвованием времени» (Opfer an Zeit)[4]. Потеря времени, в действительности только кажущаяся. Конечно, всякий производственный процесс протекает во времени; его **[275]** начало и конец отделены известным промежутком, но в общем применение капитала не отдаляет, а ускоряет осуществление хозяйственных целей. В громадном же большинстве случаев производство совершенно невозможно без капитала, так что если бы человек не стал при этом «жертвовать временем», то он пожертвовал бы жизнью. В современной хозяйственной жизни возникает обыкновенно вопрос не о выгодности приложения капитала вообще, а о выгодности или невыгодности большей затраты капитала.

Например, выгода железной дороги перед гужевым сообщением заключается в большем приложении капитала к транспорту. В гужевом транспорте также участвует капитал (лошади, телеги, сани, сбруя и т.д.). Железная дорога требует значительно большего капитала, но взамен облегчает движение в тех случаях, где оно было возможно и раньше, и создает новую возможность для перемещения, которой раньше не было. Многие товары начинают доставляться железной дорогой из таких местностей, откуда они раньше не уходили. Например, перевозка хлеба на далекое расстояние была невозможна без железных дорог.

В тесной связи со сказанным стоит вопрос о концентрации капитала в предприятиях. Для успешности производства не безразлично, какая масса капитала помещена в предприятии. Обыкновенно при организации производства в крупных предприятиях, т.е. в предприятиях с крупным капиталом, хозяйственные задачи достигаются успешнее, чем в мелких предприятиях. Подробно мы будем говорить об этом ниже. **[276]**

Вообще размеры производства страны и ее хозяйственного и технического развития при капиталистической организации хозяйства определяются размерами ее капитала и условиями его дальнейшего накопления (или привлечения из-за границы). Нельзя декретировать хозяйственный прогресс. Страна может хозяйственно развиваться лишь в том случае, если для этого имеются налицо необходимые условия, а в числе их (в капиталистическую эпоху) капитал занимает немалое место. Постольку прежние экономисты и были правы, когда говорили как об «экономической теореме», что производство ограниченно капиталом.

Нам необходимо ответить теперь на следующий вопрос в теории капитала: каким образом создается капитал, как возникает он в хозяйственной жизни, каковы источники его происхождения. Этот вопрос мы будем подробно рассматривать ниже в отделе распределения (учение о прибыли на капитал), здесь же мы ограничимся лишь указанием на важнейшие пункты, выяснение которых необходимо для связи с дальнейшим изложением.

Определяя капитал как предметы, созданные человеческим трудом и употребляемые для облегчения или осуществления дальнейшей хозяйственной деятельности, мы тем самым отметили уже, что источник образования новых капиталов необходимо искать в **труде**. Капитал не дается людям даром, а требует приложения известных усилий, затраты трудовой энергии. Поэтому, говоря вообще, человечество может рассчитывать на тем больший запас капиталов, чем большее **[277]** количество труда затрачивает оно для этой цели и чем этот труд успешнее. Постановка же такой цели, т.е. направление известной доли труда на создание капитала, обусловливается, в свою очередь, тем, в каком объеме люди стремятся удовлетворить непосредственно свои потребности, и, следовательно, какую долю труда они

находят возможным (за покрытием этих непосредственных потребностей) обратить на продолжение и расширение хозяйственной деятельности в будущем. Таким образом образование капитала находится в тесной связи с характером **труда** и характером **потребления**.

Отсюда текущее приложение хозяйственного труда имеет громадное значение в смысле образования новых капиталов. Значительная часть капиталов, которыми обладают богатейшие общества, имеет недавнее происхождение. В этом и заключается секрет того возрождения, которое замечается после разорительной войны у наций, располагающих обширными запасами труда. Несмотря на то, что война, казалось, совершенно уничтожила национальное богатство, непродолжительного периода мирной трудовой деятельности бывает обыкновенно достаточно, чтобы все возвратилось на прежний уровень. Ведь основные средства страны остались далеко не подорванными: земля е могла быть разрушена, некоторые машины и здания также уцелели, а, главное, сохранилась масса трудящегося населения, которому стоит только напрячь свои силы, чтобы вскоре страна опять стала располагать тем же количеством капитала, как и до войны. Эти соображения, которые были высказаны еще в **[278]** половине текущего столетия Дж.Ст. Миллем, оказались пророческими в применении к франко-прусской войне. Многих сильно поразил тот факт, что Франция чрезвычайно быстро оправилась от последствий погрома и по-прежнему заняла видное место в ряду великих европейских держав. Да и как было не удивляться, видя, что несмотря на огромные потери, причиненные военными действиями, несмотря на пять миллиардов контрибуции, народное богатство Франции не пришло в упадок, а продолжало прогрессивно развиваться?

Секрет этой могучей жизненной силы и в данном случае заключался в том, что национальный труд стал опять приносить свои плоды. Выгода же сравнительно с прежним временем состояла в проведении некоторых реформ, усиливающих производительность труда, в особенности в расширении народного образования и установлении более совершенного политического режима, чем тот, что существовал при Наполеоне III.

Отсюда нам станет понятной и неосновательность страхов перед крупными финансовыми жертвами на социальные и вообще благодетельные для общества реформы (всеобщее обучение, лучшая организация судебных учреждений, даже такие меры, как выкуп частно - владельческих земель для широкого проведения аграрной реформы и т.п.). ведь все эти меры должны привести к повышению производительности народного труда, который и доставит средства для погашения затраченных (и занятых за границей) капиталов. Итак, для образования капиталов в стране важно прежде **[279]** всего все, что повышает успешность труда. При прочих равных условиях те страны будут более богаты капиталами, где труд производительнее.

С другой стороны, размеры вновь создаваемых капиталов определяются, как мы видели, в зависимости от доли труда, затрачиваемого на изготовление предметов непосредственного потребления. Чем больше труда затрачивается на производство предметов роскоши для богатых людей, тем меньше остается его на создание капитала. В этом смысле проповедь умеренности и бережливости имеет за собой известные основания. Но, к сожалению, она имеет мало успеха, ибо основой неумеренного потребления богатых людей является именно их богатство, т.е. неравномерное распределение народного имущества между различными классами. Поэтому все, что способствует уменьшению имущественных неравенств, представляется условием, благоприятным для роста национального капитала.

Совсем иное значение имеет потребление трудящихся масс. Нельзя ставить как общее правило, что чем меньше страна потребляет, тем лучше для образования в ней капитала. Если трудящиеся классы мало потребляют, то и труд их становится малопроизводительным, и, следовательно, основное условие создания капитала ослабляется. Вот почему, при огромных прибылях капиталистов, но бедственном положении рабочих, страна в целом может страдать недостатком капиталов. Проповедь бережливости, обращенная к рабочим, лицемерна и – с хозяйственной точки зрения – не рациональна. Рабочие нуждаются не в **[280]** урезывании их потребления, а в более правильной его организации – в уменьшении потребления вредных здоровью предметов (в особенности алкоголя) и расширении потребления полезных (более культурная обстановка жизни). Такое здоровое расширение потребления рабочих масс не замедлит сказаться приращением национального капитала, ибо для создания капитала рабочий важен не как потребитель, но как деятель.

При современной организации хозяйства, где промышленная деятельность организуется по-преимуществу частными предпринимателями, на накопление капитала оказывает огромное влияние направление и характер *промышленной инициативы* (и все, что на нее влияет).

Наконец, налоги, взимаемые государством, также оказывают влияние на образование капиталов. Чем больше средств берет государство на свои цели, тем меньше остается капитала у народа. Однако и это условие влияет не само по себе, а в связи с производительностью труда.

Если государство тратит деньги, взятые из народного дохода, на учреждения и предприятия, повышающие производительность народного труда - народное образование, устройство улучшенных путей сообщения и т.п.- то оно способствует образованию капиталов. Если же в расходном бюджете государства преобладают траты на непроизводительные цели (чрезмерные военные расходы, расходы на бюрократическую систему управления), то размеры капитала страны должны соответственно уменьшится. Равным образом, если налоги падают по преимуществу на

низшие **[281]** классы населения, то ухудшение их положения вредно отразится на производительности их труда, а, следовательно, и на образование капиталов в стране. Мы легко убедимся в справедливости этих теоретических положений, если сравним, положим, Англию с Россией. В Англии мы находим высшую производительность труда, высокую заработную плату, равномерное распределение налогов и крупные государственные и местные расходы на культурные цели, тогда как в России – бедность и обремененность налогами низших классов, незначительные расходы государства на культурные цели и слабую производительность труда. Удивительно ли, что и образование капиталов у нас совершается медленно по сравнению с Англией?

Наконец, говоря об образовании капиталов, необходимо отметить, что в настоящее время общество отделяет долю труда, назначаемую на создание средств производства, не вполне сознательно и планомерно. Капиталисты, вырабатывающие средства производства, повинуются внушениям рынка, отличающимся крайне неопределенным и неустойчивым характером. По-видимому, в современном обществе замечается даже тенденция к чрезмерному изготовлению средств производства, что вызывает несоответствие в различных сторонах хозяйственной деятельности общества и создает напрасную трату капитала при кризисах или депрессиях. С другой стороны, самое выделение части дохода общества на создание капитала происходит благодаря разнообразным несогласованным друг с другом и неурегулированным стремлениям капиталистов к прибыли и наживе, сбережениям лиц **[282]** свободных профессий, желающих обеспечить себе доход под старость, сбережениям самих трудящихся классов и т.д.

Таковы сущностные условия, благоприятствующие *созданию* капиталов. Но, конечно, **приобретение** капитала может быть достигнуто и более легким способом – путем **захвата** того, что сделано другими. Поэтому исторические формы накопления капиталов отдельными нациями, отдельными классами или группами, отдельными лицами – представляют более сложную и запутанную картину, часто смущающую исследователей. Идиллическое представление о накоплении богатств упорным трудом отдаленных предков легко разрушается, если обратиться хотя бы к беглому просмотру действительных исторических фактов. Сосредоточение капиталов происходило часто у отдельных наций за счет других народов и у отдельных классов в пределах данной нации за счет других классов той же нации.

Известны грандиозные грабежи колоний римлянами. Но собранные таким путем богатства только в малой доле шли на образование капитала, а растрачивались на непосредственное потребление. Колоссальные доходы питали безумную роскошь «сильных мира» (ковры Нерона!). но и в те времена, когда можно отметить уже широкое образование **капиталов,** прежние способы приобретения отмирают не скоро. Что такое представляла,

например, **торговая прибыль** в европейской колониальной торговле в XVI, XVII и XVII вв.?

Все имеющиеся на этот счет свидетельства единодушно раскрывают перед нами картину **[283]** всевозможных хищений, насилий и обмана. Европейские авантюристы сбывали туземцам по чрезмерной цене вещи, иногда тем ни на что не нужные, добывая себе взамен туземные продукты по баснословно дешевым ценам. В начале XVIII века Hudsonbay Company продавала свои товары туземцам с прибылью в 2000%. Португальцы наживали «обыкновенно» 400% на экспортируемых ими товарах. И, наоборот, те же самые португальцы покупали местные продукты по цене, вдесятеро меньшей, чем по какой они перепродавали их впоследствии. В Ост-Индии они платили 3-5 дукатов за центнер перца, за который в Лиссабоне выручали 40 дукатов. Естественно, что в пришествии европейцев, туземцы видели стихийное бедствие, внезапно обрушившееся им на голову и наполнявшее их сердца отчаянием или жаждой мести. Жители Молуккских островов отчасти сами истребили у себя гвоздичные деревья, которые они считали причиной своих бедствий (так как ради них приезжали торговцы пряностями). Представители Hudsonbay Company постоянно заботились о том, чтобы ворота их форта был крепко заперты на ночь, потому что в противном случае те же самые индейцы, с которыми они вели торговлю в течение дня, вернулись и перерезали бы их)[(5)].

Но колониальная деятельность европейцев не ограничивалась торговлей. Еще итальянские республики широко пользовались **подневольным трудом** в колониях, с чем связывалась и **[284]** все развивавшаяся **торговля рабами**. С открытием же новых земель извлечение барышей из рабского и зависимого труда приняло грандиозные размеры. Достаточно вспомнить хотя бы о выдворении негров на американском континенте. В конце XVIII века цифра **ежегодного** привоза негров-рабов в Америку составляла не менее 100.000. «Во всяком случае, вне сомнения, - пишет Зомбарт,- что дело идет о **миллионах и миллионах человеческих жизней**, доставленных Африкой в течение трех столетий на плантации и горные промыслы европейских колоний для того, чтобы эти люди наполнили там карманы предпринимателей и затем присоединились бы к своим предкам, не оставив ни следа о своем земном существовании, исчезнув, как сырой материал в продукте, ибо эти миллионы были пересажены на новое место не для того, чтобы там нормально развиваться; они были пересажены на погибель. В 1830-х гг. во всех европейских колониях вольноотпущенных и рабов насчитывалось неполных 2,5 млн.душ»[(6)]. Если европейцы не церемонились с рабами, которые все же представляли для них ценность, как средство производства, то при встрече с независимыми туземными племенами они попросту истребляли их, чем особенно прославились пионеры европейской колонизации Америки – испанцы. Перу в 1575 году,

т.е. через пятьдесят лет после завоевания, имела еще 1.500.000 жителей; в 1793 г. их было только 600.000. На Ямайку первые испанцы **[285]** поселились в 1503 г., а уже в 1558 г. там не было ни одного индейца и т.д.[(7)].

«Не надо забывать,-пишет Зомбарт, - что хозяйственное развитие Западной Европы имело своим необходимым условием грабеж трех частей света, что благосостояние бесчисленных цветущих и богатых народов Старого и Нового Света создало средства, которые вызвали к жизни европейский капитализм. Точно так же богатство итальянских городов необъяснимо без обеднения остальных стран Средиземного моря, как и расцвет Португалии, Испании, Голландии, Франции, Англии – без предварительного уничтожения арабской культуры, без расхищения Африки, разорения и опустошения Южной Азии и ее островов, плодородной Ост-Индии и цветущих государств инков и ацтеков…Западная Европа, для того, чтобы дойти до вершины своего современного могущества, в истинном смысле слова вела хищническое хозяйство с миллионами людей…Если бы пожелали подвести точный баланс западноевропейскому капитализму, то пришлось бы, как было уже указано, записать в дебет громадную трату человеческих жизней…Мы **стали богаты, так как за нас умерли целые расы и племена, целые части света были обезлюдены для нас**» (курсив Зомбарта).[(8)]

С развитием промышленности условия образования капитала меняются. Капитал создается внутри страны, трудом ее населения, но сосредоточение **[286]** его в руках отдельных лиц также представляет собою процесс, далекий от идиллии. Старинные формы – ростовщичество, откуп государственных налогов, казенные подряды и поставки (и до сих пор составляющие еще в России источник быстрой наживы), правда, понемногу отступают на задний план, а на место их все более и более становится развитие производственной деятельности. Но накопляют т.е. сосредоточивают в своих руках, наживают капитал по-прежнему не сами трудящиеся. После знакомого нам типа торговца появляется средняя между ним и ростовщиком (и отчасти совпадающая с тем и другим) фигура капиталистического предпринимателя домашней промышленности, постепенно превращающегося в мануфактуриста и фабриканта. Прибыль начинает создаваться в результате юридически свободного соглашения между капиталистом и работником, которое вначале очень напоминает старые формы отношений зависимости. С укреплением позиции работников образование прибыли в капиталистических предприятиях начинает приобретать все более культурные формы и центр тяжести быстрой наживы перемещается в область удачных биржевых операций и предпринимательского искусства, опирающегося на быстрые успехи техники и концентрацию предприятий в грандиозные объединенные механизмы и поиски выгодных рынков. Но об этом мы будем иметь случай говорить ниже.

Здесь же я хотел бы коснуться лишь одной стороны дела. Зная, что накопление капиталов, сосредоточение богатств в руках отдельных лиц часто бывает очень тягостным для общества **[287]** процессом, мы сделали бы слишком поверхностное и поспешное заключение, решив на основании этого, что капиталисты должны быть непременно дурными людьми. И крепостники в массе своей были обыкновенными людьми, с обычными для всех людей достоинствами, слабостями и недостатками Их дурные поступки были следствием их исключительного положения, тех привилегированных условий, в которые они были поставлены общественным строем. То же следует сказать и о капиталистах. Можно указать случаи, когда капитал наживался людьми, выдающимися по своим нравственным качествам. По известному нам исследованию М.Вебера[(9)], с того времени, как реформация произвела переворот во взглядах на промышленную деятельность, когда возникло понятие высокой оценки выполнения обязанностей в пределах светской (в частности промышленной) профессии, - люди глубокого религиозного чувства, в особенности кальвинисты, методисты, квакеры, пуритане, со своей умеренностью, постоянным упорным трудом и честным выполнением обязательств оказались необыкновенно приспособленными к условиям новой промышленной деятельности, требовавшей точного учета и строго-реалистической постановки. В рядах капиталистов оказались таким образом люди, бывшие по своим моральным качествам выше толпы. Такие типы мы встречаем и среди русских капиталистов, многие из которых вышли из рядов русского сектантства. И если у этих людей не было истинно-христианских чувств – бескорыстия, милосердия, желания жертвы, а скорее – суровые библейские добродетели, то во всяком случае их честное отношение к делу стоит выше подозрений, а по условия, в каких им приходилось действовать, и они, конечно служили орудием притеснения и эксплуатации.

---

(1) «A stock of wealth existing at an instant of time is called capital». *Irving Fischer*. The nature of capital and income. New-York. 1906, стр.52.

(2) *Эд. Зелигман,* Основы политической экономии, рус.пер. Спб.1908, стр.292-295. Фишер несколько преувеличивает число сторонников защищаемого им определения. Толкование, даваемое им учениям Тюрго и Сэ, грешит натянутостью. Не вполне совпадают с его определением и взгляды некоторых из указываемых им новейших экономистов. См. Irv.Fischer, указ. соч., стр.60-61, а также его статью Precedents for defining capital (в Quarterly Journal of economics/ Vol.XVIII, May 1904). Раньше других такое определение было дано, по-видимому, Cannan'ом в его известной History of the theories of production and distribution in English political economy (1-е издание 1894г.). «At the present time, - говорит он, - the wealth of an individual may mean either his possessions at a given point of time or his net receipts for a given length of time; it may, in short, be either his capital or his income», указ.соч., стр.14.

(3) Маркс устанавливает, с точки зрения исторической роли капитала, разграничение между переменным капиталом (средства, затраченные капиталистом на заработную плату рабочим) и постоянным (все остальные затраты на производство). См. об этом ниже, в лекции о ценности.

(4) См. *Böhm-Bawerk,* Kapital und Kapitalzins. II Abth. Positive Theorie des Kapitals. Innsbruck,1899, стр. 83-89.

(5) *Sombar*t, Der modern Kapitalismus, Bd.I, стр.329 – 331.

(6) *Sombart*, указ. соч., стр.350-351.

(7) *Sombar*t, стр.348.

(8) *Sombart*, указ. соч., стр.326, 348.

(9) Die protestantische Ethik und der «Geist» des Kapitalismus.

Лекция седьмая

Строй народохозяйственной деятельности. - Понятие и виды хозяйственных предприятий. - Предприниматель и его роль. - Крупные и мелкие предприятия. - Теория концентрации. - Особенности взаимоотношения крупных и мелких предприятий в сельском хозяйстве. - Крупные и мелкие предприятия в индустрии. - Ремесло. - Домашняя (и кустарная) промышленность. - Крупное фабричное производство. Акционерные компании. - Союзы предпринимателей: картели, синдикаты, тресты. - Государственные и муниципальные предприятия. - Заключение.

В предшествующем изложении мы пытались выяснить характер и значение отдельных элементов производственной деятельности человеческих обществ. Обратимся теперь к рассмотрению общей организации этой деятельности.

На всем известном нам протяжении человеческой истории мы находим существенную разницу между политической и экономической организацией общества. В политическую жизнь с незапамятных времен проникло начало сознательного регулирования. Идея государственного единства даже при примитивных условиях быта находила себе воплощение в лице вождя, совета старейших, народного собрания и т.п. Чем дальше подвигалось культурное развитие какого-либо общества, тем определённее и устойчивее становились в [290] нем функции государственной власти. Не то мы видим в экономической жизни[(1)].

При системе замкнутого домашнего хозяйства, в городском ремесле, в современном капиталистическом строе мы видим лишь деятельность отдельных хозяйственных единиц, не связанных друг с другом какой-либо объединяющей сознательной организацией. В каждом хозяйственном предприятии частные лица заведуют делом и ведут его по личному почину и усмотрению. Единство общественного и народного хозяйства устанавливается лишь благодаря отношениям между этими независимыми единицами. В эпоху замкнутого хозяйства такие связи еще настолько слабы, что определенность общественного союза достигается не на почве его экономической деятельности, а благодаря деятельности государственных учреждений, единства языка и национальности, общности духовной культуры и т.п. Экономическое строение общества в это время подобно устройству несовершенных организмов в растительном или животном мире, которые могут быть делимы на части без потери жизни и без нарушения их существенных свойств. В средневековом строе, с его делением на городское ремесленное и деревенское хозяйства, экономические отношения между различными хозяйственными единицами становятся уже более тесными. Наконец в эпоху **[291]** капитализма, благодаря широкому проведению

принципа разделения труда, они достигают чрезвычайного напряжения и сложности. В эту же эпоху выдвигается с наибольшей определенностью и идея сознательного регулирования хозяйственного строя, так как неупорядоченность общего хода экономической деятельности порождает, при крайней сложности отношений между отдельными хозяйствами, серьезные общественные бедствия.

Итак, чтобы разобраться в строе экономической деятельности общества, нам необходимо прежде всего выяснить существенные черты **хозяйственных предприятий**.

Под хозяйственным предприятием в экономической науке понимается объединение элементов производства (труда, капитала, освоенных (approrpriated) естественных сил) в виду известной хозяйственной цели, и в виде замкнутой в себе, самостоятельной организации, глава которой (хозяин, мастер, фабрикант, заводчик, вообще предприниматель) имеет право распоряжаться данными силами по собственному усмотрению. Предприятие, по его субъекту, может быть частным или публичным (государственным, муниципальным и т.п.), единоличным или коллективным (когда хозяином является не физическое, а юридическое лицо).

Предприниматель является живым представителем единства хозяйственного предприятия. Он ставит цель и регулирует средства ее достижения. Он служит как бы постоянно действующим органом экономического учета, определяющим внутреннее строение предприятия и отношение его к внешнему для него хозяйственному миру. Он **[292]** подбирает элементы производства, следит за установлением наиболее целесообразной их комбинации, производит замену (substitution) одних элементов другими, например, заменяет живой труд машиной, если в данный момент это представляется ему более выгодным, и т.д. Он же устанавливает наиболее выгодное отношение своего предприятия к рынку, подыскивая лучший рынок и приспособляя ход предприятия к рыночным запросам, и обеспечивая себе наиболее удобную позицию для установления цен.

Предпринимательская деятельность приобретает особенно важное значение в капиталистическую эпоху, с распространением крупных предприятий. Она обособляется от непосредственной работы и надзора; создается особое предпринимательское искусство, в котором некоторые достигают виртуозности. Главными достоинствами капиталистического предпринимателя представляются соединение проницательности и хладнокровия в учете настоящих и предполагаемых выгод с умением вовремя воспользоваться благоприятным моментом и решимостью взять на себя риск дела, результаты которого еще не выяснились. Большое значение имеет также умение специализировать дело, укрывая его этим от опасностей конкуренции, а в отношениях к людям – точность в исполнении обязательств и искусство заключать договоры. Последнее заслуживает быть особо

отмеченным, потому что вся современная экономическая жизнь строится на сложной системе договорных соглашений, и тот, кто хочет выдвинуться в ней или только обеспечить себя от потерь, тот должен **[293]** научиться искусству договариваться (как увидим ниже, это имеет силу и по отношению к рабочим). Вследствие ненормальностей капиталистического строя, многие – с общечеловеческой точки зрения – отрицательные качества представляются достоинствами для предпринимателя. Предпринимательский успех часто обеспечивается, например, беззастенчивостью в выборе средств – уменьем пользоваться **рекламой**, а также **силой и властью** (организация крупных монопольных предприятий, давление на правительство и законодательные учреждения, на общественное мнение через подкуп прессы и т.д.).

Как бы то ни было, частный предприниматель выполняет в капиталистическом хозяйстве необходимую и важную функцию. Успехи хозяйства в капиталистической стране в значительной мере зависят от способностей, энергии и уменья ее предпринимательского класса.

Мы видели, что хозяйственные предприятия делятся на разнообразные группы. С точки зрения значения их в экономической жизни страны особенного внимания заслуживает деление их по размерам – на крупные и мелкие.

Под крупным предприятием понимается предприятие, включающее в себя элементы производства значительной ценности. Твердых признаков, которые помогли бы нам в каждом отдельном случае отграничить крупное предприятие от мелкого, а мелкое – от среднего, установить невозможно. Обыкновенно к *крупным* относят предприятия с большой земельной площадью (от 50 или 100 десятин или гектаров), с **[294]** большим количеством рабочих (от 20, 50 и более) или со значительной суммой капитала (ювелирные предприятия, банкирские конторы и т.п.). В крупном предприятии владелец как правило не бывает занят непосредственной, исполнительной работой, а сосредоточивает в своих руках исключительно или преимущественно надзор и чисто предпринимательские функции, т.е. наиболее целесообразный подбор элементов производства, руководство ходом производственных операций и установление наиболее выгодного отношения к рынку.

Говоря вообще, крупное предприятие имеет значительную выгоду перед мелким в сбережении общих издержек (на здания, ремонт и т.д.), в более широкой возможности проведения разделения труда, в больших удобствах для приобретения необходимых для производства материалов и орудий и для сбыта изготовленных продуктов. Например, большая паровая машина обходится дешевле, чем несколько мелких, развивающих вместе такое же количество силы. В семидесятых годах вычисляли издержки получения одной паровой лошадиной силы при машинах в 100 сил в 7

пфеннигов, а при машинах в 2 силы – в 44-95 пфеннигов[(2)]. Постройка одного большого магазина обойдется дешевле, чем нескольких мелочных лавочек с равной суммой торговых оборотов. Вполне очевидно, что выгоды разделения и соединения труда там, где такая форма организации работы возможна, доступны в бесконечно большей мере крупным, чем мелким предприятиям. Наконец закупка **[295]** сырья в больших количествах и оптовый сбыт изготовленных продуктов могут быть выполнены в крупных предприятиях с большей выгодой, чем в мелких. Крупный предприниматель лучше знает условия рынка и лучше может воспользоваться ими, так как он не связан необходимостью обращаться к торговому посреднику. Наконец, крупное предприятие имеет больше шансов, по сравнению с мелким, пользоваться удобным и дешевым кредитом, что в современном хозяйственном строе имеет чрезвычайно важное значение.

Наблюдение указанных особенностей привело уже в первой половине XIX в. к созданию так называемой «теории концентрации», которая связывается обыкновенно с именем К.Маркса, но которая была уже отчетливо формулирована ранними французскими социалистами – Фурье (и его учеником Консидераном) и Луи-Бланом. Сущность этой теории заключается в том, что при господстве свободной конкуренции крупные предприятия, как экономически более сильные, должны вытеснять мелкие, и таким образом на место множества самостоятельных мелких ремесленников, кустарей и т.п. становится все уменьшающееся число крупных капиталистических предприятий, среди которых продолжается тот же самый процесс, так что в результате хозяйственная деятельность нации сосредоточивается в руках небольшой кучки «феодалов» или «магнатов» капитала. В фурьеризме схема эта имела сравнительно малое значение, потому что все внимание Фурье и его учеников устремлялось к **немедленному [296]** преобразованию общества (посредством устройства фаланстеров).

У Луи-Блана уже резче выдвинут **эволюционный** принцип, на котором он и строил свой практический план – вдвинуть в это состязание слабых и сильных сильнейшего борца – государство, которое на почве конкуренции же постепенно вытесняло бы своими грандиозными предприятиями крупнейших частных предпринимателей. В построении Маркса эволюционный принцип приобретает доминирующее значение, и схема будущего социального преобразования рисуется ему как естественное завершение развития самого капитализма, когда вытеснившие («экспроприировавшие») своих более слабых конкурентов «магнаты капитала» будут в свою очередь, экспроприированы обществом.

Все эти схемы, не исключая и Марксовой, рассматривали процесс капиталистического развития, как нечто единообразное, одинаковое как в индустрии, так и в сельском хозяйстве. Между тем, чем дальше подвигалось

капиталистическое хозяйство, тем яснее становилось, что в преобразовании размеров предприятий индустрия постоянно опережает земледелие, которое упорно сохраняло старую неподвижность и консерватизм хозяйственных форм. И когда к концу XIX века практические потребности заставили наследников Марксова учения (германскую социал-демократию) внимательно вдуматься в особенности сельского хозяйства и индустрии, в их собственной среде нашлись горячие противники старого взгляда, будто мелкое крестьянское хозяйство должно также **[297]** погибнуть в состязании с крупным землевладением, как погибали ручные прядильщики и ткачи в борьбе с фабричным производством[(3)].

И в самом деле, в отличие от индустрии сельское хозяйство обладает двумя весьма существенными, специфическими особенностями: 1) органическим характером производства и 2) своеобразным отношением к рынку.

Как справедливо указал Дэвид в своей известной книге[(4)], промышленное производство есть процесс механический, а сельскохозяйственное – органический. Там разделением и соединением распоряжается человеческая воля, здесь это нужно предоставить самостоятельной деятельности живой природы. Человеческий труд оказывается на втором месте; он должен приспособляться к ее законам и капризам. С другой стороны, сельское хозяйство сохраняет во многих своих процессах **натуральный** характер; сторона его, обращенная к рынку, значительно меньше чем в индустрии. Многое, что производится в сельском хозяйстве, в нем же потребляется или перерабатывается.

Из этих двух особенностей вытекают разнообразные следствия, создающие в общем гораздо более устойчивую позицию для мелкого производства, чем в индустрии.

Прежде всего крупное производство в сельском хозяйстве не может воспользоваться выгодами **[298]** сотрудничества. Разделение труда, которое служит таким могучим средством для крупных предприятий в индустрии, в земледелии почти неприменимо. Разделение занятий внутри сельскохозяйственного предприятия между специальными работниками неосуществимо в силу сезонного характера земледельческого производства. Процесс производства совершается здесь с **перерывами** и в **различных формах** в разное время. На прядильной фабрике работа идет круглый год с постоянным повторением одних и тех же процессов; последовательные фазы обработки материала совершаются здесь одновременно. Не то в земледелии. Один и тот же работник по необходимости должен выполнять, смотря по времени года, различные операции: нельзя в одно и то же время пахать, сеять, жать и молотить. Начало, продолжение, конец полевых работ определяются климатическими условиями, над которыми человек не властен.

Созревание растений, рост домашних животных почти не поддаются ускорению в руках человека.

Равным образом, естественные особенности земледелия не допускают и разделения труда между самостоятельными сельскохозяйственными предприятиями, специализации на изготовлении какого-нибудь одного вида продукта. Чем совершеннее система хозяйства, тем разнообразнее оказываются его продукты. Во избежание истощения почвы сельский хозяин должен чередовать на своих полях злаковые растения с бобовыми, соединять земледелие со скотоводством и т.п. **[299]**

Из предыдущего понятно уже и то, что в земледелии играет ничтожную сравнительно роль и применение машин (и в частности механических двигателей). Главной «машиной» в земледелии остается до сих пор сама земля, главным двигателем – силы животных и человека. Машина играет лишь вспомогательную роль, вступая в свои права, начиная чувствовать за собой силу только по окончании собственно сельскохозяйственного производства, при переработке полученных продуктов (переходное место занимает молотьба).

Сезонный характер земледельческого производства приводит к тому, что машины бывают в ходу недолго; большую часть года каждая машина должна стоять праздно. Кроме того, в сельском хозяйстве машина не покрывает собою поля производства, как в индустрии, а вынуждена двигаться по нему; отсюда – неприменимость единого центрального двигателя и частые затруднения в работе машин благодаря неровностям или другим неудобствам почвы (обилию камней). Вообще же работа земледельческих машин далеко не достигла той математической регулярности и утонченности как на фабрике. Большая часть земледельческих машин в техническом отношении очень близки к простому инструменту. Механические двигатели при обработке земли применяются очень редко. Паровой плуг, о котором в свое время так много говорили, занял в действительности очень скромное место. В настоящее время в Германии паровым плугом обрабатывается только 1/100 германской полевой площади, а электрическим – и **[300]** того меньше. При этом паровой плуг по преимуществу служит для пионерской, а не постоянной культурной работы (как, например, это наблюдалось в обширных размерах в Саксонии, для обработки земли под сахарную свекловицу)[(5)].

Между тем **живой труд** продолжает сохранять главное значение в земледелии. А по отношению к этому условию мелкое хозяйство обладает значительными преимуществами. Труд крестьянина-собственника как правило, бывает более интенсивным, а также более обдуманным и бережливым, чем труд наемного сельскохозяйственного работника. Мелкий крестьянин, кроме того, может с пользой утилизировать в своем небольшом хозяйстве и силы своих домашних. А небольшая прибавка **по силе** может

оказаться значительной **по заботливости.** Хорошее обращение со скотиной, легко достигаемое работой членов семьи, сказывается и на приращении **продукта и дохода**.

Наконец **по отношению к рынку** мелкое сельское хозяйство поставлено также особенным образом. Крестьянское хозяйство находится в значительно меньшей зависимости от рынка. Большая часть продуктов, производимых в нем, не сбывается на сторону, а потребляется дома. Поэтому падение цен на сельскохозяйственные продукты затрагивает сравнительно малую часть крестьянского бюджета. С другой стороны, крестьянину **[301]** легче справляться и с постигающими его хозяйство невзгодами. Цель его хозяйства – прокормление себя и семьи приложением своего труда. Если он выручит на своем участке только заработную плату, он все еще может существовать не хуже, чем нанимаясь на чужую работу; тогда как крупный землевладелец должен выручить прибыль и ренту.

Поэтому, поскольку дело идет о чисто экономических процессах, различные сельскохозяйственные предприятия могут спокойно уживаться друг с другом. Самые крупные предприятия также не выигрывают от дальнейшей их концентрации, как это наблюдается в индустрии. По-видимому, использовать вполне все современные технические улучшения лучше всего могут предприятия в 200 – 500 гектаров (в Германии). Но даже самые совершенные в техническом и экономическом отношениях хозяйства доставляют своим владельцам незначительный добавочный чистый доход. Поэтому крупные перемены в условиях землевладения могут происходить не столько в силу внутренних органических причин, сколько путем внешних, насильственных действий, не в силу аграрной **эволюции**, а аграрной **реформы**. По данным германских профессиональных переписей 1882 и 1895 гг. в Германии отмечается скорее раздробление, чем концентрация сельскохозяйственных предприятий. Во всяком случае, сколько-нибудь крупных перемен в условиях землевладения за это время не наблюдается. В общем число хозяйств в 1895 г. увеличилось до 5.558.317 сравнительно с 5.276.344 в 1882 г. Площадь, находящаяся в **[302]** сельскохозяйственном пользовании, поднялась за это время с 31.868.973 га до 32.517.941 га. Число самых мелких хозяйств, с площадью меньше 2 га., возросло при этом на 5,5%, число мелкокрестьянских хозяйств, величиной от 2 до 5 га, увеличилось на 3%, число средних крестьянских хозяйств, от 5 до 20 га, возросло на 8%; число крупных крестьянских хозяйств, величиной от 20 до 100 га, осталось почти без изменения, имения же, с площадью выше 100 га увеличились на 3,8% (а по площади – всего лишь на 0,6%).

Конечно, и за крупным хозяйством нельзя отрицать известных преимуществ. В **полевом** хозяйстве крупное землевладение вообще выгоднее, но зато мелкое хозяйство и старается перенести центр тяжести своей деятельности на скотоводство. Во всяком случае, и здесь выгоды

крупного землевладения не таковы, чтобы благодаря им крупное хозяйство вытесняло мелкое. Разница в успешности ведения хозяйства, вообще не очень значительная, покрывается с избытком указанными выше особенностями крестьянского хозяйства и, в частности, крестьянского **труда**. То, чего крупный хозяин пытается добиться лучшей организацией работ, крестьянин достигает усердием и заботой. Он проводит больше времени на своем поле, а при мелких размерах хозяйства это для него не приносит никакого ущерба и даже предохраняет его от чрезмерного дневного напряжения, а его домашние лучше ухаживают за скотом, чем наемные руки.**[303]**

Наконец в последнее время на помощь мелкому крестьянскому хозяйству приходят две могущественных силы: распространение сельскохозяйственных знаний и сельскохозяйственная кооперация.

После крупного переворота в технике земледелия, начатого трудами Либиха, земледелие, при всех своих особенностях, до известной степени стало следовать техническому пути, по которому с конца XVIII в. шло развитие индустрии. Из традиционного рутинного дела оно становится все более и более **рационализированным** искусством. В настоящее время правильное земледелие немыслимо уже без специальной подготовки и заботливого изучения местных особенностей. Поэтому крупное земледелие, где есть возможность применить труд высокообразованного руководителя хозяйства (самого владельца или его управляющего) получило в этом отношении значительные преимущества перед мелким. Но и это преимущество не является столь фатальным для мелкого земледелия, как в индустрии. Самое важное – это то, что наилучшие приемы техники **могут быть** применены в мелком хозяйстве так же, как и в крупном. И мелкий хозяин может воспользоваться выгодами подбора семян, применения минеральных удобрений, установления надлежащего севооборота и т.п., лишь бы он **знал и умел**, как это делать. А в этом отношении шансы крупных и мелких хозяев начинают понемногу уравниваться.

Во-первых, систематическое ведение опытов для изучения условий местного использования **[304]** агрономических улучшений по существу дела не может быть частной задачей. Оно недоступно не только мелким, но и крупным землевладельцам и одинаково устраивается и должно быть устраиваемо как для тех, так и для других общественными учреждениями (опытные агрономические станции, содержащиеся на средства государства и органов местного управления).

Во-вторых, обучение широких масс сельского населения улучшенным техническим приемам представляет далеко не такую неосуществимую задачу, как это могло бы показаться с первого взгляда. Именно с того времени, когда сельское хозяйство решительно вступило на путь рационализации, стали совершенствоваться приемы низшего

сельскохозяйственного преподавания и вообще способы распространения агрономических знаний среди крестьянской массы. Старые земледельческие школы (die Ackerbauschulen) в Германии, не встречавшие сочувствия в крестьянском населении, сменяются с шестидесятых годов сельскохозяйственными зимними школами (landwirtschaftliche Winterschulen) и дополнительными курсами (Fortbildungsschulen). Ackerbauschulen вначале опирались скорее на филантропические стремления и по своему характеру (туда принимались сироты) были как бы воспитательными учреждениями (Armenschulen или Erziehungsanatalten). С пятидесятых годов они начинают учреждаться уже для подготовки крестьянских детей к рациональному устройству и ведению хозяйства на имеющих им принадлежать землях, но отчасти благодаря дороговизне обучения, отчасти отвлечению детей от участия в труде **[305]** их родителей, отчасти благодаря недостаткам в руководстве делом и в такой преобразованной форме они не имели успеха среди крестьян и давали им мало помощи.

Наоборот, **зимние школы** оказались более соответствующими строю крестьянской жизни. Они сумели сочетать обучение крестьянских **детей** (в течение зимы) с подачей практических советов **взрослым крестьянам** (в течение лета, когда директор такой школы выполнял в своем округе функции странствующего учителя-агронома (landwirtschaftlicher Wanderlehrer). Школы этого типа, основанные сначала в Бадене, постепенно стали учреждаться и в других государствах Германии. К концу XIX столетия во всей Германской Империи число их достигало 200. Приблизительно в то же время возникли и сельскохозяйственные дополнительные курсы (Fortbildungsschulen). Преподавание в них велось только по вечерам (несколько раз в неделю, по преимуществу зимой) школьными учителями, иногда при содействии священника или других лиц. В 1900 году их (курсов) насчитывалось около 100 в одной Пруссии[(6)]**.**

Особенно благотворной оказалась идея распространения сельскохозяйственных знаний с помощью странствующих агрономов. В настоящее время она широко применяется, кроме Германии, в Скандинавских государствах, Швейцарии, Бельгии, Франции и в особенности в Италии. Благодаря горячей любви и преданности делу первых итальянских **[306]** деятелей на этом поприще (в особенности Тито Поджи) итальянские «странствующие кафедры земледелия» быстро заняли первое место среди подобных начинаний. Особенность их – что лицо, занимающее такую кафедру, **специально** занято агрономическим содействием крестьянскому населению. Содействие это выражается как в преподавании (устройство на местах отдельных лекций и курсов), так и в постоянной подаче советов (устных и письменных) на обращенные к ним запросы, подготовке народных учителей, устройстве показательных полей в

различных местностях их района, печатной пропаганде агрономических сведений и т.п.[7].

Наконец крестьянское хозяйство получило возможность в известных сторонах принять форму крупного предприятия путем организации разного рода союзов мелких хозяев, объединяемых общим названием «сельскохозяйственной кооперации».

С тех пор как Райффайзен преобразовал основанный им ранее Геддерсдорфский ферейн в местное кредитное товарищество с солидарной ответственностью членов (1869 г.), была найдена наиболее целесообразная организация мелкого сельскохозяйственного кредита, которая послужила основой и для развития иных форм сельскохозяйственной кооперации. Благодаря небольшому размеру товариществ, хорошему подбору членов и солидарной ответственности, между ними явилась **[307]** возможность открывать мелким хозяевам столь необходимы для них кредит на покупку орудий, минеральных удобрений, семян и т.п., без имущественного обеспечения, а в уверенности, что риск невозвращения ссуды отдельным членом достаточно страхуется коллективной ответственностью товарищества. Крестьянин нашел таким образом средство получения **капитала**, который помог бы ему преобразовать его хозяйство соответственно новым требованиям агрономической техники и выдержать надвигавшийся грозный сельскохозяйственный кризис.

В тесной связи с кредитной кооперацией, объединяющей теперь в одно стройное целое ряд последовательных ступеней кредитных организаций (местные товарищества, областные кассы, центральный банк), развивалась и кооперативная организация отдельных сторон крестьянского хозяйства – закупки орудий и сырых материалов, сбыта продуктов и ведения некоторых производственных операций. Мелкий сельский хозяин получил таким путем возможность приобретать необходимые ему материалы по оптовым ценам и превосходного качества. Последнее сказалось особенно ощутительными выгодами в деле закупки минеральных удобрений, где до развития кооперативных закупок крестьяне чрезвычайно страдали от фальсификации, производимой самым беззастенчивым образом торговыми посредниками (по словам проф. Н.Вагнера на кооперативном конгрессе 1898 г. содержание фосфорной кислоты в суперфосфатах падало до 3%). В настоящее время закупка двух главных видов искусственных **[308]** удобрений – муки томасового шлака и калийных – происходит путем непосредственных сношений кооперативной закупочной организации, строго централизованной и опирающейся на централизованный же кооперативный кредит, с картелями, в руках которых сосредоточена в Германии торговля этими удобрениями.

Меньшее, но все же немаловажное, значение имеет для мелкого хозяйства и кооперативная организация сбыта. Можно отметить, например,

значительное развитие за последнее время в Баварии кооперативного сбыта овса (для кавалерии и артиллерии) и ячменя (для пивоваренных заводов).

Наконец кооперативная организация охватила некоторые отрасли мелкого сельского хозяйства, сообщая им выгоды крупного производства. Таковы в особенности молочные (маслодельческие, сыроваренные) и винодельческие товарищества[(8)].

Этими замечаниями относительно значения мелкого и крупного хозяйства в земледелии мы и ограничимся. Перейдем теперь к рассмотрению различных форм предприятий в индустрии. Здесь нас с первого взгляда поражает большая интенсивность развития; в сравнительно короткое время возникают новые формы, идет непрестанная и жестокая борьба, в которой одни торжествуют, другие гибнут. В современной нам жизни мы находим разнообразные типы промышленных предприятий, причем одни занимают господствующее **[309]** положение, другие влачат жалкое существование, третьи, несмотря на внутренние несовершенства, держатся довольно устойчиво, благодаря особенностям среды, в которой они помещаются. Чтобы правильно оценить их значение, нам необходимо рассматривать их не только в том виде, как они представляются теперь, но и в исторической перспективе, в которой лучше всего видны существенные черты, сильные и слабые стороны каждого типа.

Начнем с **ремесла.** Под ремеслом в экономической науке понимается такая форма промышленного предприятия, при которой мелкие размеры оборота и самостоятельность предпринимателя соединяются с работой на заказ. Хозяин работает или один, или с помощью членов семьи, или с немногими наемными рабочими. Такая работа возникает естественно из замкнутого домашнего хозяйства, когда некоторые промыслы, требующие особого искусства, выделяются из общего трудового процесса замкнутой группы. Кузнец, кожевник, столяр, портной начинают работать самостоятельно или у себя дома, исполняя разного рода заказы, или переходят из деревни в деревню, помещаясь у заказчиков во время работы. В исторической жизни мы находим ремесло уже в древности, временем же расцвета ремесленного производства были, как мы знаем, средние века (цеховое устройство). В XVI и XVII вв. ремесло начинает терпеть удары со стороны капиталистической домашней промышленности и мануфактур. Цеховая замкнутость мало помогает, потому что новые **[310]** формы производства захватывают местности, стоящие вне цеховой регламентации. Еще более тяжелые времена наступают для ремесла с водворением крупного машинного производства и промышленной свободы.

Мы знаем, что существенную черту ремесленного производства составляет ограниченность сбыта - работа на заказ, выполняемая мелким мастером. Поэтому ремесло может существовать более или менее устойчиво только при наличности двух условий: 1) потребности в предметах,

удовлетворяющих индивидуальным особенностям или вкусам потребителей, и 2) ограниченности спроса на известные продукты. Первое условие служит причиной устойчивого положения модисток, портних, ремесленников, изготовляющих особенно изящные вещи (articles de Paris), редкую мебель и т.п. Второе условие объясняет нам выгоды работы деревенских ремесленников, защищенных от конкуренции извне ограниченностью района сбыта и близкими отношениями соседства к заказчикам[9].

Однако оба эти условия с течением времени сильно изменяются к невыгоде ремесла. Многие продукты ремесленной работы с усовершенствованием техники стали доступны и для шаблонного массового производства; с другой стороны, развитие путей сообщения уничтожило прежнюю замкнутость местных округов и создало возможность **[311]** массового сбыта. В настоящее время можно сказать, что во всех промыслах, где производство допускает деление на простые операции и где виды изготовляемых продуктов немногочисленны, ремесло не может рассчитывать на долговременное существование. Прежде всего ремесло исчезает под непосредственным давлением высших форм производства. Скорее всего это происходит в тех случаях, когда само ремесло уже подготовило почву для крупных предприятий. Ремесленник не довольствуется иногда выполнением заказов, а начинает изготовлять в свободное время продукты в расчете на будущий спрос. Небольшой шкаф с заранее заготовленными продуктами (сапогами, башмаками) превращается мало по - малу в специальный магазин. Публика привыкает покупать вещи прямо, без заказа, и крупный капиталист, открывая большой сапожный магазин, может быть уверен, что его предприятие не будет убыточно.

Тогда самостоятельный прежде ремесленник начинает уже работать не на заказчиков, а на магазин, и, следовательно, превращается в рабочего домашней капиталистической промышленности.

Фабрика или капиталистическая домашняя промышленность не всегда, однако, непосредственно вытесняют ремесленника. Часто бывает, что из рук ремесленника вынимаются различные частичные операции. Например, в щеточном ремесле фабрика начинает изготовлять палки и выделывать щетину, так что на долю ремесленника остается только сборка частей щеток в окончательное изделие. Равным образом фабрика производит теперь металлические части для многих продуктов **[312]** ремесленного производства. Другой случай косвенного вытеснения ремесла мы встречаем, когда фабрика делает излишним ремесленный продукт, создавая взамен его новые продукты. Например, выделка резиновых вещей, заменила много кожаных изделий, изготовлявшихся ранее ремесленниками, эмалированная посуда вытесняет глиняную и деревянную и т.д.

Наконец ремесленное производство исчезает благодаря большим магазинам, концентрирующим сбыт товаров, производившихся ранее

самостоятельными ремесленниками. В больших городах квартирная плата настолько высока, что ремесленник не может нанимать помещение, удобное для покупателей (жилищем ремесленника часто служат подвалы, мансарды), а с другой стороны, публика предпочитает сразу купить несколько вещей в одном магазине, чем заказывать их у различных ремесленников. Когда мы хотим купить рамку для фотографической карточки, альбом, кошелек, тетрадь, виды местностей, памятную книжку, чернильный прибор, мы отправимся не к ремесленнику, а в писчебумажный магазин, где все эти вещи можно приобрести сразу. А ведь они изготовляются на дому людьми, зависящими теперь от магазина, но которые раньше были (или их отцы) самостоятельными ремесленниками[(10)]**. [313]**

Итак, в настоящее время ремесло все более и более уступает место крупному производству. Конечно, было бы странно жалеть об этом или стараться всеми мерами спасти ремесло. Раз новые формы предприятия технически и экономически совершеннее, то никакая сила не могла бы заставить хозяйственное развитие идти по новому пути. Важно лишь, чтобы эти новые предприятия были сознательно регулируемы обществом, чтобы положение трудящегося человека было ограждено в них деятельным контролем государственной власти, и чтобы был подготовлен удобный переход к дальнейшим, более совершенным экономическим формам. Что же касается таких ремесленных предприятий, положение которых оказывается пока устойчивым и при современном промышленном строе, то, конечно, они не должны быть оставляемы в их патриархальной неприкосновенности. Мы знаем, например, что работа малолетних и подростков принимает в ремесле очень часто ужасающие формы эксплуатации, что обучение мастерству совершается рутинно и с большой потерей времени. Поэтому и на ремесленные мастерские должно быть распространено фабричное законодательство, **[314]** которое оградило бы интересы учеников и подмастерьев. Для нормального хода ремесленной деятельности необходимы также ремесленные училища, где преподавались бы мастерства, которые по местным условиям могут рассчитывать на устойчивое существование. Для этой же цели может служить и устройство музеев прикладного искусства, ремесленных выставок, издание специальных периодических органов печати и т.п. Чрезвычайно важно также и общее образование ремесленников, ремесленных учеников и подмастерьев, развитие в них высших интересов и подъем их нравственного уровня. В городах такая задача может быть легко осуществима устройством разумных развлечений, образовательных союзов ремесленников и ремесленных клубов.

Перейдем теперь к характеристике другой формы предприятий, выступившей позднее ремесла на историческую арену и экономически более совершенной. Это – **домашняя** промышленность (Hausindustrie). Она составляет переходную форму между ремеслом и фабрикой. С ремеслом ее

сближает то обстоятельство, что рабочий домашней промышленности работает в собственном помещении, с членами семьи, или, подобно подмастерью, у хозяина, имеющего немного рабочих; с фабрикой же у нее то общее, что продукты домашней промышленности изготовляются не на заказ, а на неопределенный и широкий рынок. Домашняя промышленность изготовляет такие же шаблонные продукты, как и фабрика. Этим объясняются ее преимущества перед ремеслом, так как она отвечает уже потребности в **массовом** производстве, **[315]** созданной развитием менового хозяйства; но отсюда же вытекают и ее несовершенства по сравнению с фабрикой, так как, будучи децентрализованной, разбитой на множество мелких предприятий, домашняя промышленность **не допускает того чрезвычайного усовершенствования производственной техники,** которое составляет могучее орудие в руках фабричного производства. Домашняя промышленность была довольно широко распространена в Западной Европе (Германия) в XV и XVI вв.; в XVII и XVIII она образует там главную форму промышленности, работающей на широкий рынок. Распространение машинного производства в XIX веке наносит ей жестокие удары. Но наряду с формами домашней промышленности вытесняемыми фабрикой и продолжающими существовать, как архаический пережиток, народились новые, устойчивые формы домашней промышленности, созданные самим капиталистическим развитием (в особенности ростом больших городов). Эти новые формы (изготовление белья, платья, обуви) явились уродливым приспособлением к новым экономическим условиям в тех темных углах общественной жизни, на которые не распространился еще свет разумного общественного контроля.

В домашней промышленности можно различать три, генетически связанные друг с другом ступени.

Самостоятельная домашняя промышленность составляет старейшую форму. Она развилась из ремесла, когда возникла возможность расширения сбыта. Кустарь стал изготовлять **[316]** большое количество однородных изделий и продавал их сам в своей деревне, на ближайшем базаре или ярмарке. Однако, вскоре, продажей кустарных изделий стали заниматься капиталисты-скупщики, которые могли иметь дело с широким и довольно отдаленным рынком. В настоящее время вполне самостоятельные кустари встречаются уже редко не только в Западной Европе, но и в России, и притом преимущественно в глухих, удаленных местностях, где нет еще надобности в значительном расширении рынка.

Работа на скупщика поставлена благоприятнее в отношении сбыта, потому что скупщик располагает довольно значительным капиталом и, следовательно, может вести большой рыночный оборот. Положение домашних рабочих, однако, постепенно ухудшается, благодаря посредничеству скупщика, потому что он старается, насколько возможно,

понизить цену на закупаемые у кустарей товары. Кроме того, скупщики вскоре начинают замечать, что для них было бы выгоднее взять в свои руки не только сбыт, но отчасти и самое производство. Поэтому и эта форма домашней промышленности постепенно исчезает, уступая место третьей – децентрализованной работе на крупного предпринимателя.

Децентрализованная домашняя работа вооружена, по-видимому, более сильными средствами. Скупщик покупает при ней сырой материал и раздает его домашним рабочим вместе с готовыми образцами и моделями. Превращение в эту форму в германской текстильной промышленности произошло уже в XVIII веке, а в других **[317]** отраслях - в XIX. Капиталист делал и дальнейшие шаги в организации домашнего производства, заботясь о разделении труда среди домашних рабочих и создавая дополнительные общие мастерские (для беления и крашения материй и т.п.). Например, в изготовлении платья выделились в самостоятельные операции кройка, шитье, глаженье, прометывание петель и пришивание пуговиц. Боле сложные или более тяжелые работы были отделены от легких (склеивание коробок, раскрашивание, наклеивание этикеток и т.д.), так что явилась возможность воспользоваться трудом не только женщин, но и детей и стариков. Однако, и при такой организации домашняя промышленность далеко не располагает всеми выгодами, доступными для крупного производства, а потому не может выдержать конкуренции фабрики с ее объединенной работой, широким проведением разделения труда и применением машин[(11)].

Поэтому, поскольку при конкуренции фабрики домашняя промышленность продолжает еще **[318]** существовать, она оказывается отсталым, невыгодным для общества способом производства. Дешевизна фабричного продукта повсюду вытесняет домашнюю работу, единственным орудием которой в борьбе с могучим соперником является чрезмерное удлинение рабочего дня, привлечение к работе всех членов семьи и нищенская заработная плата.

Насколько непосильна для домашней промышленности борьба с фабричным производством, можно видеть хотя бы на примере Германии, где, кстати сказать, существует и лучшая промышленная статистика. За время между двумя промышленными переписями (1882 – 1895 гг.) количество домашних предприятий в текстильной промышленности (где конкуренция фабрики чувствуется всего сильнее) уменьшилось на 72.928, что составляет потерю **почти трети** (31%) **всех** предприятий. Но, с другой стороны, данные тех же переписей указывают нам и на тот факт, что в тех случаях, где фабрика не имеет возможности конкурировать с домашним производством, последнее даже увеличивается (с одной стороны, благодаря возрастанию населения, с другой – так как оно вытесняет ремесло). В производстве предметов одежды, в мытье белья и пр., где домашняя промышленность успела уже отнять многое от ремесла и где она не встречает еще

конкуренции фабричных заведений, мы находим за тот же период возрастание предприятий на 10.016 заведений и 27.499 лиц[(12)]. **[319]**

Если обратить внимание на географическое распределение домашней промышленности в Германии, то окажется, что она более всего распространена в **горных местностях**, где ее поддерживает отсутствие удобных путей сообщения, по которым бы мог проникать фабричный продукт, и в **больших городах**, где существует большой спрос на различные предметы одежды, изготовление которых до сих пор почти еще не затронуто фабричным производством[(13)].

Если, таким образом, домашняя промышленность представляется теперь отсталой формой производства, отчасти вымирающей, отчасти притягивающей к себе наиболее беззащитные элементы рабочего населения, не нашедшие места на фабрике, то легко понять, что положение рабочих, занятых в таких промыслах, не может быть лучше положения фабричных рабочих.

Существенные черты домашней промышленности Англии ярко отмечаются уже самым ее названием – sweating system, «система выжимания пота». Действительно, рабочие в домашней промышленности Англии принадлежат к наиболее беззащитным элементам общества. С одной стороны, это вдовы, женщины, мужья которых неспособны к труду, жены докеров и т.д., с другой – русские и австрийские евреи, наслышавшиеся на родине о хорошем положении труда в Англии. В действительности же, благодаря «системе выжимания пота», они попадают иногда даже в худшее положение, чем **[320]** у себя на родине. Не имея средств и возможности найти другой заработок, они с радостью принимают предложение «выжимальщиков», которые часто даже поджидают своих жертв на пристани, куда приходят эмигрантские пароходы. Тогда для них начинается печальная жизнь, полная каторжного труда, который продолжается с раннего утра до позднего вечера с небольшими перерывами, причем максимум платы составляет от 3,5 до 7 шиллингов в неделю, т.е. до 16 руб. в месяц, что при дороговизне лондонской жизни составляет совершенно нищенскую плату. Исследователи, изучившие sweating system, прямо заявляют, что жизнь еврейских эмигрантов представляет не что иное, как медленное умирание. В самом деле, при продолжительном и тяжелом труде они очень плохо питаются, имеют крайне негигиеническое жилище; обыкновенно у них нет даже отдельной комнаты, а нанимается только постель, причем в одной постели часто помещаются две-три эмигрантки. В такой комнате, которая могла бы служить достаточным помещением только для одного лица, живут иногда до 12 «потельщиц». Естественно, что вследствие тяжелой работы и антисанитарных условий жизни в их среде развиваются разнообразные болезни.

Не лучше положение и англичанок, попадающих в руки «выжимальщиков пота». Я приведу на выдержку несколько характерных показаний, собранных парламентским исследованием (комиссией палаты лордов), разъясняющих лучше всяких пространных рассуждений, как тяжело живётся трудящемуся человеку, занятому в английской **[321]** домашней промышленности. Читая отчёт названной комиссии, невольно поражаешься контрастом между богатыми, влиятельными и респектабельными членами комиссии и представителями несчастной, обездоленной бедноты, рассказывающей о своей жизни, полной горечи и лишений.

Вот, например, стоит перед лордами Изабелла Каллик, специальность которой – отделка брюк (trowsers finisher), работающая уже 22 года. Муж её разбит параличом; есть трое детей (10, 7 и 4 лет). Работая с 6 часов утра до 8 часов вечера, она может отделать 4 пары в день; за это она получает, за вычетом расходов на нитки и прочее, около 1 шиллинга в день, то есть 7 шиллингов в неделю, если работа продолжается и в праздники. За квартиру приходится платить (за одну комнату) 2 шиллинга в неделю. По мере того, как она рассказывает, вопросы лордов становится лаконичнее, и весь диалог заканчивается такими характерными фразами:

Вопрос 1560. Итак, нужно платить два шиллинга за квартиру?

-Да.

В. 1561. Поэтому вам остаётся всего пять шиллингов, чтобы жить на них неделю?

-Да, сюда же входит отопление и освещение.

Допрос закончен. Свидетельница удаляется…

А вот другая – Мэри Гайс, той же специальности, вдова-солдатка; имеет трёх детей; старшая девочка помогает. Работает 19 лет, со смерти мужа. Условия работы и оплата труда такие же, как **[322]** и у предыдущей свидетельницы. И в её спокойном и правдивом показании также прорываются глубоко трагические ноты, прикрываемые общим сдержанным тоном английской речи:

В. 1589. Какова ваша обычная пища?

- Мне совестно сказать таким господам. Конечно, вы должны знать, что она не может быть очень хороша; в ней очень мало приходится на мясо.

В. 1591. Вы имеете мясо раз в неделю?

-Иногда я имею, иногда нет. Обыкновенно я всячески стараюсь добыть кусочек на воскресенье, если только можно.

В. 1592. Какая же ваша обыкновенная пища, - хлеб?

- Хлеб и чашка чаю, кусочек рыбы или чего - нибудь в таком роде.

И т.д., и т.д.

О положении евреек мы уже говорили. Не лучше и работа, выпадающая на долю еврейских рабочих-мужчин в домашней сапожной промышленности. Возьмём пример из этого же исследования.

Самуил Вильдман (отделывающий обувь – boot finisher, работает десять лет; на родине, в Австрии, был учителем).

В. 582. Быть – может, вы скажете комиссии о том, в каком положении вы оказались, прибыв в Лондон, как долго вы искали работы и что это была за работа?

- Когда я приехал в Лондон, я старался три месяца найти какое-нибудь положение не в ремесле, но так как я увидел, что не представляется **[323]** ничего иного, то был вынужден учиться ремеслу и поступил к сапожнику. Он сказал мне, что через четыре недели я выучусь ремеслу, и, когда это время прошло, он сказал мне, что я могу уже зарабатывать себе пропитание…

В.584. До какого времени вы работали ночью?

- До двенадцати первую ночь; в 12 часов хозяин сказал мне, что если я приду в 5 часов на следующее утро, то я буду уходить раньше; я пришёл в пять часов утра, но он держал меня до половины первого ночи, и так я должен был работать четыре недели…

Но обучение кончилось, началась настоящая работа. Положение, однако, не изменилось к лучшему.

- …Когда я стал урочным рабочим, я пошёл к другому хозяину и попросил у него работы; он дал мне работу, но сказал, что я должен работать от 5 или от 6 часов утра до полуночи. Я спросил его: разве я, как урочный рабочий, я должен работать так же долго, как если бы я был поденным рабочим, получающим недельную заработную плату? И он сказал мне, что урочный рабочий должен так же работать до позднего времени…

Насколько низка оплата труда, можно из показания этого же свидетеля (и стереотипного повторения у других), что в среднем он зарабатывает около 15 шиллингов в неделю. Иногда работа приостанавливается, если не бывает достаточно, заказав из магазина, но рабочие должны сидеть в мастерской и ждать, пока хозяин не принесёт сапог. **[324]**

В. 615. Сколько времени имеете на обед?

- 5 или 10 минут; мы ставим наш обед возле стула, на котором мы работаем[(14)].

Еще недавно было очень распространено мнение, будто бедствия рабочих домашней промышленности объясняются именно чрезмерной

эксплуатацией их мелкими посредниками – «выжимальщиками пота» (sweaters). В действительности же, как показали новейшие исследования, и, между прочим, данные, собранные указанной комиссией, sweater обычно является лишь передаточным элементом в сложной системе экономического механизма, надавливающего на рабочих домашней промышленности. Передавая товар крупному предпринимателю (магазину или более крупному посреднику, имеющему дело с магазинами, экспортной фирмой и т.п.), sweater получает за свои услуги очень скудное вознаграждение и часто бывает вынужден работать наряду со своими рабочими. Вообще его положение немногим лучше положения его рабочих. Виновником угнетения трудящихся является поэтому действующий через sweater'а крупный капитал, диктующий свои условия, как более сильная сторона. Поэтому и там, где работа выполняется прямо на магазин, положение работников, если они остаются по-прежнему беззащитными, не становится от этого лучше. Например, в крупной конфекционной промышленности Германии, где крупный предприниматель имеет непосредственные отношения с работающими, всюду, где нет налицо **[325]** особых мер защиты трудящихся, мы встретим примеры ужасающей эксплуатации. Плата женщине в так называемой «grosse Konfektion» за все машинное шитье мужских брюк обычно составляет 10 пфеннигов, за все ручное – также 10 пфеннигов. За шитье *дюжины* простых юбок уплачивается 35 пфеннигов и т.д.[(15)]**.** При такой нищенской плате домашняя промышленность не может обеспечить самое скудное содержание, даже если к работе привлекаются все свободные члены семьи, не исключая и маленьких детей. Часто она доставляет лишь некоторое дополнение к фабричному заработку мужа или отца, и в таком случае представляется, по меткому выражению супругов Вебб, «паразитической промышленностью», которая не покрывает сама себя, а существует за счет других отраслей промышленности.

В группе производств, занимающих переходное место между ремеслом и фабрикой, своеобразный тип представляет наша русская **кустарная** промышленность. Специфическую особенность ее составляет связь с земледелием, доход от которого образует значительную часть (часто больше половины) общего дохода кустаря. При нормальных условиях кустарная работа могла бы служить хорошим и естественным добавочным занятием к земледелию в долгий в нашем климате зимний период. Но отчасти благодаря конкуренции фабрики, отчасти – эксплуатации скупщиков, отчасти скудости дохода, получаемого от земледелия, и **[326]** вызываемой эти конкуренции между самими кустарями, положение тружеников нашей кустарной промышленности также очень далеко от идиллии.

Самостоятельность кустаря обыкновенно является призрачной. И наш кустарь работает очень часто на богатого скупщика, а часто и над его материалами, что вполне соответствует английской sweating system.

Дешевизна фабричного производства заставляет кустаря не только самого надрываться над работой, но и привлекать к ней всех членов семьи, чтобы хотя бы этим страшным напряжением труда защититься от непосильной конкуренции с крупным производством. Если мы посмотрим каковы размеры заработка, вознаграждающего этот каторжный труд, то мы найдем, что он далеко оставляет за собой ничтожную плату русского фабричного рабочего. Так, например, в ткацком промысле, по вычислению специального исследователя этой отрасли кустарного производства, чистый заработок ткачихи в 130 дней равняется 10 рублям, что составляет 8 копеек платы за 8 часов дневного труда. Таким образом заработок ткачихи в среднем составляет около одной копейки в час. Гвоздарный промысел, относительно которого некоторые исследователи недавно еще высказывались, что ему предстоит счастливая будущность, что он стойко выдержит борьбу с фабричным производством, также разделил судьбу с другими промыслами, конкурирующими с фабрикой. За последнее время, благодаря конкуренции кустарного гвоздя с фабричным, заработок мужчин упал до 2 руб., женщин до 60 коп. в неделю. При этом следует заметить, что работа гвоздаря происходит **[327]** в чрезвычайно негигиенической обстановке. Гвоздарь начинает работать с 3-4 час. Утра и продолжает вплоть до ночи, причем на сон остается 5 часов. Самая обстановка мастерской представляет верх антигигиеничности; копот и дым порождают среди гвоздарей разнообразные болезни дыхательных органов. Земские врачи установили, что среди этих кустарей замечается много чахоточных больных. Сверх того, благодаря тому, что при работе приходится принимать крайне неудобное положение, у гвоздарей констатировано неправильное развитие некоторых органов. Искривление позвоночного столба делает кузнеца-гвоздаря кривобоким, даже пальцы его искривляются.

При приеме новобранцев из местностей, в которых распространен гвоздарный промысел, приходится многих из них браковать в силу разнообразных физических недостатков, которые не только создаются тяжелой работой кустарей, но передаются и их детям. Смертность гвоздарей превышает общую норму данной местности, составляя от 40 до 50 на тысячу при средней величине в 30 и 35. Вот какой ценой кустарная промышленность отстаивает свое существование в борьбе с фабричным производством.

Выяснив условия домашней работы, мы уже легко можем сделать выводы и относительно мер борьбы с порождаемыми ею бедствиями. Меры эти, конечно, не могут быть одинаковы для различных видов домашней промышленности.

Там, где возможна **самостоятельная** мелкая домашняя промышленность или кустарная работа, главной заботой общественной власти должно **[328]** быть охранение и развитие такой самостоятельности устранением скупщиков и помощью в технической стороне дела. Особенное

значение имеет целесообразная организация кредита кустарям для облегчения закупки сырья и сбыта изделий, устройство складов, выставок, развитие художественного вкуса и вообще помощь в придании кустарным изделиям художественной формы. Так как домашняя и кустарная промышленность, подобно фабрике, рассчитана на массовый сбыт и работа в ней по необходимости принимает шаблонный характер, то художественная выделка кустарных изделий удобнее всего может быть достигнута тем же путем, каким она достигается в художественной фабричной промышленности, т.е. изготовлением образцов специалистами-художниками. В таких образцах может найти себе выражение национальный, самобытный художественный дух, и изделия, изготовленные бедными кустарями-работниками, могут найти себе при таких условиях широкий сбыт не только у себя на родине, но и за границей. Необходимо отметить, наконец, что при самостоятельной кустарной работе целесообразнее оказывать помощь не отдельным кустарям, но их организованным артелям.

В случаях конкуренции со стороны фабрики, когда обычно наблюдается зависимость от крупного предпринимателя (децентрализованная домашняя работа), целью социальной политики должно быть поставлено облегчение перехода к фабричной работе, которая при надлежащей постановке общественного контроля и свободе рабочих организаций, представляет, несомненно, лучшие условия труда и **[329]** заработка, чем домашнее производство. Отчасти переход этот в культурных странах происходит автоматически, в связи с развитием железнодорожной сети. Например, по словам Вебера, в одной из местностей наибольшего распространения домашней промышленности (Рула в Тюрингии), благодаря устройству удобных путей сообщения, теперь оказывается «больше фабричных труб, чем башен для обозрения видов во всей окрестности»[(16)]**.** Но законодательство может ускорить его и придать ему более совершенные формы. Работа в домашней промышленности должна быть поставлена под контроль фабричного законодательства, причем главными требованиями представляются: устройство специальных мастерских, отделенных от жилищ рабочих, ограничение часов труда, по крайней мере для женщин, подростков и детей (согласно общим нормам фабричного законодательства) и регулирование заработка (запрещение расплаты товарами и установление минимальных норм платы). Кроме того, государство или города должны заботиться об устройстве дешевых жилищ на городских окраинах и удобных средств сообщения. Превращение домашней промышленности, конкурирующей с фабрикой, в фабричное производство – неизбежно, и задача общества сводится, главным образом, к тому, чтобы переход к новой форме работы был сделан возможно более удобным для трудящегося населения. При обычных, неурегулированных общественным вмешательством, условиях борьбы между **[330]** домашней (или кустарной)

промышленностью и фабрикой такой переход принимает тяжелые формы и вредно отзывается на положении фабричных рабочих, в среду которых проникают новые элементы с низким уровнем жизни, привыкшие к угнетению и эксплуатации.

Указанные меры применимы и к капиталистической организации домашней промышленности, не конкурирующей с фабрикой, - к этой, как мы видели, новейшей типической форме домашнего производства в современных крупных городах. Но по отношению к ней нужно особенно подчеркнуть исключительную важность одного из перечисленных выше пунктов: **законодательного регулирования заработной платы**. Ведь промышленность эта не страдает от борьбы с технически более совершенным фабричным производством и располагает обширным, все расширяющимся рынком. Бедствия, порождаемые ею, коренятся в условиях социального характера, в возможности легкого нажима на трудящийся персонал, слагающийся из беззащитных лиц, к тому же рассеянных по своим убогим углам. Поэтому и борьба с этими бедствиями должна вестись с помощью социальных мероприятий. Распространение на условия труда в домашней промышленности правил, **применяющихся уже** рабочим законодательством на фабриках, - мера благодетельная, но рискующая остаться бесплодной, пока не будет устранено коренное зло системы домашней работы – **нищенская заработная плата**. Рабочие домашней промышленности, слабые и разъединенные, не могут постоять за себя при **[331]** установлении их заработной платы, и государство должно прийти к ним на помощь. В домашней промышленности заработная плата должна быть регулируема общественной властью – вот необходимое требование, исполнение которого одно только может облагородить, сделать культурной эту промышленность, до сих пор служащую по преимуществу образцом экономического варварства. Попытки такого регулирования уже применяются с успехом в австралийской колонии Виктории, которая и должна послужить живым примером для других государств. Подробно мы будем говорить об этом ниже, в лекции о рабочем законодательстве. Здесь мы отметим только, что опыт Виктории (правда, пока мало продолжительный) дал блестящие результаты и еще раз показал, что улучшение условий труда не вредит ни интересам промышленности, ни самих промышленников. Несмотря на значительное повышение заработной платы, цены на продукты не поднялись сколько-нибудь заметным образом, а потому оно не сказалось неблагоприятно и на торговле этими продуктами. Кое-где были введены технические улучшения[(17)]. **[332]**

Переходя теперь к характеристике централизованных крупных предприятий (в особенности фабричных), мы уже на основании предыдущего изложения можем видеть, что они имеют все шансы на господство при существующем экономическом строе. Насколько растут крупные

предприятия в настоящее время, показывает, например, промышленная статистика Германии. Я приведу лишь одну табличку, наглядно рисующую рост крупного производства в этой стране за последние годы [(18)]:

Группы предприятий	Приходилось на каждые 100 предприятий (ед.)		Приходилось лиц на каждые 100 предприятий (ед.)		Увеличение (+) или уменьшение (-) в процентах	
	1895 г.	1882 г.	1895	1882	Предпр.	Лиц
Мелких предприятий:						
Единичных предприятий без двигателя	54,5	62,5	16,7	25,6	(-) 8,7	(-) 8,7
Предприятий с рабочими от 1 до 5 чел.	38,8	33,4	29,8	33,4	(+) 21,4	(+) 24,3
ВСЕГО	93,3	95,9	46,5	59	(+) 1,8	(+) 10
Средних предприятий						
с 6 - 10 рабочих	3,6	2,3	8,1	6,8	(+) 65,1	(+) 66,6
с 11 -50 рабочих	2,5	1,5	15,8	12,2	(+) 76,9	(+) 81,8
ВСЕГО	6,1	3,8	23,9	19,00	(+) 69,7	(+) 76,3
Крупных предприятий						
с 51 - 200 рабочих	0,5	0,3	14,00	10,10	(+) 93,0	(+) 93,9
с 200 - 1000 рабочих	0,1	0	11,20	9,00	(+) 75,8	(+) 75,8
выше 1000 рабочих	0,0*	0,0**	4,40	2,90	(+)100,8	(+)110,5
ВСЕГО	0,6	0,3	29,60	22,00	(+) 90	(+)88,7
Общий итог	100	100	100,00	100,00	(+) 4,6	(+) 39,9

* Абсолютное число - 225

** Абсолютное число - 127

[333]

Необходимо иметь в виду, что и средние предприятия этой таблицы по нашей терминологии (во всяком случае, вторая половина их) должны быть причислены к **крупному производству**. Просматривая два последних столбца, мы легко видим, какие предприятия более всего преуспевают в наше время. Если мы обратимся к распределению по различным группам производств, то найдем, что **крупные предприятия** всего более развились в группах горного дела, химической промышленности, текстильной, машиностроительной и бумажной. В каждой из этих отраслей уже большая половина рабочего персонала занята в крупном производстве (свыше 50% рабочих). Выше 60% всех вообще лиц, занятых в крупной промышленности, приходится на эти 5 групп и притом - 24,63% на горное дело,21,56% - на текстильную промышленность. К этим группам по преимуществу относятся и колоссальные предприятия, имеющие более 1.000 рабочих[(19)] .

Итак, тенденцией развития промышленности в капиталистическом строе является постепенная концентрация капиталов[(20)]. В данном отношении **[334]** схема Маркса находит себе блестящее подтверждение, в особенности если устранить из нее неточное указание на сосредоточение имущества в руках немногих **лиц**, потому что в действительности увеличиваются размеры и соответственно уменьшается число **предприятий,** количество же **владельцев** капитала изменяется не вполне согласно с этой тенденцией.

Чтобы яснее представить себе процесс концентрации предприятий в современном строе общественного хозяйства, мы остановимся еще на таких формах предприятий, которые появились именно в видах приспособления к условиям этого строя. Таковы акционерные компании, синдикаты и тресты, государственные и муниципальные предприятия.

По мере развития крупного производства задачи его стали не под силу самым богатым единичным капиталистам. Предприятия принимают весьма часто акционерную форму, которая применялась и ранее в торговле (привилегированные торговые компании XVII и XVIII вв.), но которая в области производства впервые развилась в XIX веке. В виде акционерных компаний на промышленную сцену выступает ассоциация капиталистов, концентрирующих в своих руках огромные суммы, составленные иногда из сравнительно небольших долей. Грандиозные железнодорожные и банковые предприятия, большие фабрики и заводы, горные предприятия получили возможность существовать в виде частно-хозяйственных учреждений только благодаря акционерной форме, которая позволила крупным капиталистам привлечь к делу и незначительные сбережения **[335]** лиц, которые при иных условиях не принимали бы непосредственно участия в промышленной деятельности и которым, во всяком случае, было бы немыслимо устраивать большие предприятия. В большинстве европейских государств акционерные компании занимают весьма видное место в общем строе хозяйственных предприятий. Так, например, в Пруссии за последнее время (1902 – 03 гг.) насчитывалось 2.554 акционерных компании с собственным акционерным капиталом в 6.622 млн. марок, резервным фондом в 1.027 млн. марок и занятым капиталом (облигации, ипотеки, иные займы) - в 1.662 млн. марок[(21)]**.** Если же мы возьмем такую страну как Англия, где капиталистическое развитие пошло дальше чем в других государствах, то мы найдем, что там в 1904 г. насчитывалось более 37.000 акционерных компаний с уплаченным акционерным капиталом в 1.899 млн. фунтов стерл., что составит около 18.000 млн. русских рублей или 36 млн. германских марок[(22)]**.** Однако по мере развития капиталистического строя **[336]**и эта концентрация капиталов оказалась недостаточной. Благодаря ожесточенной конкуренции между отдельными предприятиями, характеризующей современную экономическую жизнь, для капиталистов оказалось необходимым еще более концентрировать свои силы. В последнее время наблюдается (особенно в Америке) весьма характерное явление: отдельные компании соединяются в еще большие коалиции, называемые синдикатами или трестами. Такое колоссальное объединение капиталов дает возможность применить наилучшие технические приемы производства и сбыта, и, следовательно, вытеснить более отсталых конкурентов, удешевить продукты и найти для них более обширный рынок. Однако было бы неправильно думать, что в синдикатах современный капиталистический мир нашел ключ к устранению

основных неустройств и противоречий экономического режима. Имея в новой организации промышленных предприятий хорошее средство к успешному преодолению препятствий, полагаемых существующей экономической борьбой, капиталисты-предприниматели употребляют эту силу не в интересах класса потребителей или занятых у них рабочих, а ради получения возможно высшей прибыли. По самой своей сущности торгово-промышленные синдикаты являются не более как чудовищными монополиями, возникшими на почве приспособления капиталистов к современным отношениям производства и обмена. Такие соединения самостоятельных предприятий принимают разнообразные формы, от временного соглашения о ценах до передачи ведения всего дела (включая **[337]** и регулирование производственных процессов) центральному комитету из доверенных лиц. Союзы последнего, наиболее законченного типа называют обыкновенно трестами, а другие организации – корнерами, pool'ами, синдикатами и картелями. Все эти организации имеют одно общее, именно, что они устраиваются ради уничтожения конкуренции и повышения (или спасения) прибыли. Цель эта достигается легче всего там, где продукты имеют массовый шаблонный характер, а производство их требует значительных затрат капитала в отдельных предприятиях. Картели и тресты легко возникают в нефтяной, металлургической, сахарной, угольной[(23)] промышленности и с большим трудом в производстве платья, мелких художественных изделий, в земледелии. Устранение иностранной конкуренции с помощью **[338]** покровительственного таможенного тарифа оказывает им существенную поддержку. Вообще они скорее образуются в пределах национальной промышленности (хотя бывают случаи и международных предпринимательских соглашений). В настоящее время предпринимательские союзы более всего развиты в Соединенных Штатах Северной Америки, где они чаще принимают и наиболее законченную форму – трестов, но они далеко не безызвестны и старой Европе (особенно прочно они укоренились в Германии). Как на пример рассматриваемых организаций можно указать на известный американский керосиновый трест (Standart Oil Company). Компания эта, постепенно присоединяя к себе все новые и новые предприятия, к 80-м годам обратилась в колоссальный союз, захвативший все керосиновое дело Америки. Вскоре после того, как нефть стала предметом обширной торговли и возникли крупные заводы для ее рафинирования, образовался и керосиновый синдикат. В 1872 г. все существовавшие копании по рафинированию нефти в Кливленде, Питтсбурге и Пенсильвании (Standard Oil Companies) составили союз под названием South Improvement Company. они боролись со своими конкурентами, стоявшими вне союза, путем заключения сделок с обществами железных дорог. Обязавшись перевозить всю свою нефть по этим железным дорогам, они выговорили для себя более дешевую плату за перевозку, причем железные дороги должны были

возвращать уступаемую часть не только за перевоз нефти, принадлежащей синдикату, но и всякой другой компании. В результате этой сделки члены Standard Oil Companies получили огромные выгоды, потому что **[339]** за провоз бочки нефти они платили всего 44 цента, тогда как их конкуренты - 1 долл. 50 центов, причем разница в 1 долл. и 6 ц. доставалась не железным дорогам, а уплачивалась ими синдикату Standard Oil Company.

Таковы были первые шаги керосинового синдиката. При помощи средств борьбы, подобных указанным, соединившиеся компании быстро вытеснили своих конкурентов и уже к 1875 году монополизировали в своих руках все керосино-рафинадное дело Америки. За это время в одной только Пенсильвании было откуплено ими, взято в аренду или доведено до банкротства около 70 рафинадных заводов. Достигши такого могущества, Standard Oil Company принялась за технические улучшения керосинового дела. Были проложены трубы, соединяющие Нью-Йорк, Филадельфию, Балтимору, Буффало, Питтсбург, Кливленд и Чикаго, и целый ряд придаточных труб, соединяющих эти места с источниками добывания нефти. Тысячи огромных резервуаров были построены для хранения излишнего количества нефти. Затем компания взяла в свои руки производство бочек и других вспомогательных предметов, связанных с производством нефти и керосина, что дало огромные сбережения. В 1881 году собственники 15 нефтяных компаний сорганизовались формально в виде треста, т.е. учреждения, в котором существует общее центральное управление, поручаемое нескольким избранным акционерам. В 1884 г. в Standard Oil Trust вошла последняя из конкурирующих компаний, канадская Tidewater Company, и с этих пор этот синдикат не только **[340]** сосредоточивает в своих руках монополию на американском рынке, но простирает свой контроль на продажу нефти и керосина на отдаленных европейских рынках. Не довольствуясь монополизацией добытой нефти, Standard Oil Trust за последние годы приобрел много участков земли, на которых добывается нефть, вытесняя частных владельцев нефтяных колодцев, у которых раньше приходилось покупать сырую нефть по сравнительно дорогой цене[(24)]. К началу XX столетия Standard Oil Trust оставил далеко позади еще более могущественные организации. К 1-му января 1903 года в Соединенных штатах насчитывалось более десятка трестов, капитал которых превышал капитал Standard Oil Trust'a (100 милл. долларов). Во главе этих гигантов промышленности стоял стальной трест (United States Steel Corporation) с капиталом около 1.400 милл. долларов. Впрочем, часто номинальные суммы акционерного капитала трестов чрезмерно преувеличены сравнительно с его реальной ценностью, так как при учреждении треста сумма его капитала определяется обыкновенно не по действительной ценности имущества объединенных предприятий, а по его более или менее оптимистически вычисляемой способности давать доход (earning power, Rentabilitätsfähigkeit).

Акционерный капитал трестов оказывается поэтому сильно «разбавленным водой» (watered).

И в других капиталистических странах соглашения предпринимателей, развившиеся **[341]** сравнительно позже, успели уже охватить значительное число промышленных предприятий. Так, в Германии в 1905 г. было насчитано 385 соглашений картельного типа, объединявших приблизительно 12.000 предприятий (наиболее важные – в угольной и железной промышленности). За последнее время стали быстро возникать синдикаты и в России. Не говоря уже о сахарном синдикате, который представляет своеобразную форму законодательной охраны предпринимательской монополии, мы имеем теперь в одной железной промышленности свободно образованных синдикатов около 20 (объединяющих отдельные стороны производства – изготовление различных видов чугуна, железа и т.п.).

Некоторые исследователи, в том числе и наш русский ученый академик И.И.Янжул, склонны преувеличивать благотворное влияние синдикатов на промышленную жизнь, видя в них организацию, устраняющую главный недостаток современного экономического строя – анархию производства – и тем способствующую выгодам не только предпринимателей, но и потребителей и рабочих.

Легко видеть ошибочность такого взгляда. Основным мотивом предпринимательских соглашений служит не забота о потребителях или рабочих, а стремление увеличить или сохранить прибыль. Союзы предпринимателей прежде всего пытаются обеспечить себе монопольное положение, а достигнув его, часто прибегают к испытанному средству всех монополистов: «регулированию» сбыта (и производства) продуктов, ограничивая количество их, появляющееся на рынке, до той нормы, **[342]** при которой цена их должна подняться до желаемой высоты. В случаях, когда союзы предпринимателей сбывают главную массу своих продуктов на внутреннем (национальном) рынке, они поддерживают высокие цены в своей стране путем вывоза «излишка» продукта за границу, хотя бы за крайне низкую цену, благодетельствуя иностранных потребителей за счет внутренних. Конечно, для союзов предпринимателей, а в особенности для высшей их формы – трестов – не закрыт и путь повышения прибыли посредством уменьшения издержек. Как более крупные предприятия, тресты могут улучшить сравнительно с прежним техническую организацию дела (как это мы видели на примере керосинового треста) и получать больший доход, не прибегая к повышению цен. Кроме того, тресты заинтересованы в большей степени в сравнительно умеренных, но устойчивых ценах, чем во вздувании цен до чрезмерной высоты, на которой они не могли бы долго держаться или благодаря сокращению потребления, или появлению конкурирующих предприятий (outsiders). Однако, пользуясь своим монопольным положением, трест может устанавливать уровень таких цен все

же еще довольно высоко, урезывая выгоды, которые при иных условиях доставались бы обществу как результат улучшения техники, т.е. увеличения власти человека над природой. Иногда же образование предпринимательских союзов может прямо задерживать развитие техники, потому что они скупают патенты на изобретения, пользуясь не всеми, а удерживая право на них только для того, чтобы они не достались конкурентам.**[343]**

Что касается **понижения** трестами продажных цен в расчете на крупное расширение сбыта, то этот путь далеко не часто может дать ожидаемые выгоды. Для этого необходима большая растяжимость спроса, которая встречается не у всяких групп покупателей и не по отношению ко всяким товарам. Обыкновенно союзы предпринимателей возникают именно в силу превышения предложения над спросом, и потому скорее ищут спасения в ограничении, «регулировании» сбыта, чем в его расширении.

Поэтому более правы те исследователи, которые полагают, что в общем, потребители имеют больше шансов потерять от учреждения трестов, чем выиграть. Но потребители поставлены по отношению к трестам неодинаково. В их рядах есть сильные и слабые, изолированные и организованные. Самую жалкую и беспомощную фигуру по отношению к трестам представляет изолированный «последний покупатель». Отдельные лица, вынужденные покупать у треста, располагают единственным средством борьбы и протеста: отказом от потребления. Но такой отказ не всегда возможен. Немногим лучше становится положение «последних покупателей» и в тех случаях, когда они организуются в потребительские общества. Правда, иногда сильные потребительские общества могут и не без успеха вступать в борьбу со слабыми союзами предпринимателей(25), но перед **[344]** могущественными «левиафанами промышленности» самое обширное потребительское общество оказывается бессильным.

Мало шансов на успешную борьбу с союзами предпринимателей имеют и иные кооперативные союзы, например, в сельском хозяйстве. Так, Германскому Имперскому кооперативному союзу, несмотря на то, что кооперативные организации закупают половину всех калийных удобрений, потребляемых сельским хозяйством Германии, пришлось, при возобновлении договора с калийным синдикатом в 1904 г. согласиться на условия, ставящие кооперативные учреждения в одинаковое положение с частными торговцами(26).

Большее значение имеет борьба с синдикатами и картелями с помощью картелей же. Синдикат, производящий сырой материал или полуфабрикат, встречается не с «последним покупателем», а с производителем же или с группой производителей, интерес которых подсказывает им организоваться против давления, оказываемого на них ранее образованными предпринимательскими союзами. Такая борьба может завершиться не только установлением приемлемого для обеих сторон компромисса, но и победой

одной стороны над другой, приводящей или к уничтожению одной из **[345]** соперничающих организаций и восстановлению конкуренции среди составляющих ее элементов, или к образованию единого синдиката или треста, захватывающего в свои руки все последовательные звенья данного дела – от сбыта готовых продуктов до добывания сырья[(27)]**.**

Наконец, среди покупателей товаров, сбываемых союзами предпринимателей, выступают еще более сильные фигуры: государство и органы местного самоуправления. Чем более усложняются задачи государственного и местного управления, тем чаще им приходится выступать в роли крупных закупщиков. Когда государства стали переходить к казенному железнодорожному строительству, а городские управления – к муниципализации снабжения водой, газом, сооружению городских трамваев и т.п., то им пришлось чаще и чаще сталкиваться с синдицированными частными предприятиями, как продавцами нужных для них материалов. Немало покупок совершается современными правительствами и для старых целей управления, в особенности для военного и морского дела. Пока трудно сказать определенно, в какую устойчивую форму выльются эти отношения, но именно от них можно при целесообразной постановке дела ожидать наиболее крупных результатов в смысле обуздания неумеренных аппетитов предпринимательских союзов. **[346]**

Итак, положение потребителей в странах с развитыми предпринимательскими союзами в целом не представляется особенно завидным. То же следует сказать и относительно **рабочих**. Позиция рабочих в синдицированных отраслях промышленности существенно ослабляется уже одним устранением соперничества между нанимающими их предпринимателями. И потому для них, в данном случае более чем когда-либо чувствуется необходимость собственной организации, объединения в сильные профессиональные союзы, которые могли бы быть противопоставлены как нечто равновеликое надвигающейся на них грозной силе объединенного и организованного капитала[(28)].

Однако было бы неправильно думать, что союзы предпринимателей представляют собой какой-то уродливый, болезненный нарост в организме современной хозяйственной жизни, который нужно во что бы то ни стало уничтожить. «Запретить» картели или тресты было бы нецелесообразно, да и невозможно. Какие бы особенные причины не ускоряли появление предпринимательских союзов в **[347]** той или другой стране, образование и развитие их коренится в самых глубоких основах современного хозяйственного строя, приводящих индустрию и торговлю ко все более крупным, концентрированным формам. Запрещение трестов и картелей законодательством привело бы лишь к тому, что они продолжали бы существовать в скрытых формах, в обход закона и в ущерб контролю за их деятельностью. Такие формы союзов предпринимателей, как holding

companies (захват большинства акций в объединяемых предприятиях) или русские торговые конторы (образование небольших специальных акционерных компаний для продажи товаров синдицированных предприятий) укладываются в обычные рамки старой промышленной жизни. А таких обходных форм можно изобрести очень много. Да и вообще было бы бесцельно стремиться остановить поток промышленного развития. Направить же его в более правильное русло, обезопасить общество от создаваемых им бедствий, вести борьбу с злоупотреблениями монопольных капиталистических организаций – задача столь же настоятельная для нашего времени, как в начале XIX столетия борьба с неустройствами первых капиталистических фабрик Ланкашира и Йоркшира. При этом необходимо, кроме того, иметь в виду, что борьба со злоупотреблениями предпринимательских союзов должна ставить своей целью не столько устранение созданных ими монопольных рыночных отношений, сколько регулирование их именно как **монопольных.** Давно пора привыкнуть к мысли, затемненной на время в сознании европейского общества господством **[348]** либеральной экономической школы, что свободная рыночная конкуренция была в жизни капиталистических наций только кратким эпизодом, переходным этапом от монополии старого феодально-цехового строя к капиталистической, явно обнаружившейся уже при первых шагах частного железнодорожного строительства.

Из монопольной организации синдицированной промышленности вытекает прежде всего, как естественной следствие, необходимость **публичности** в ведении дела. Исключительная зависимость потребителей в их существенных потребностях от синдиката, захватившего в свои руки производство или сбыт продуктов, удовлетворяющих эти потребности, требует раскрытия условий такой зависимости. Власть синдиката над потребителями сообщает частной организации известные черты публичного учреждения, и государство обязано прийти на помощь потребителям, заставляя союз предпринимателей действовать гласно и под общественным контролем.

Коль скоро границы монопольного положения предпринимательских союзов будут ясно обозначены, за государством открывается новая важная обязанность – надлежащим образом регулировать эти границы. Часто они неумеренно расширялись благодаря таможенному покровительству, и задачей государства при существовании союзов предпринимателей является так регулировать ставки таможенного тарифа, чтобы они не покрывали чрезмерного вздувания цен внутри страны.

Но признавая за трестами и картелями право на существование, как за монопольными организациями, **[349]** государство должно открыть и облегчить путь образования деятельности также монопольных контр-организаций, - союзов потребителей, сельскохозяйственных, ремесленных и

кустарных кооперативных обществ, и в особенности – профессиональных рабочих союзов.

Наконец, государство (и органы местного управления) должно вмешаться в эту встречу разнообразных монополистов на современном рынке – в качестве покупателя изделий предпринимательских союзов и как самостоятельный предприниматель. Как покупатель, государство имеет в своих руках громадную силу в особенности в тех странах, где казенное потребление захватывает крупную долю общей суммы сбыта[(29)]. Как предприниматель, государство (и органы местного самоуправления) может устанавливать такие технические улучшения и назначать такие цены на продукты, что государственные (а также земские и муниципальные) предприятия окажутся образцами для частной промышленности, сдерживая ее злоупотребления и давая ей могущественный толчок к техническим и организационным улучшениям[(30)]. **[350]**

Это естественно приводит нас к последнему звену процесса концентрации предприятий при капиталистической системе хозяйства – развитию государственной и общественной предприимчивости.

В первой половине текущего столетия, когда европейские народы только что освободились от правительственной опеки, от мелочной и стеснительной регламентации полицейского государства, в политической экономии признавалось за аксиому, что государство по существу своему плохой хозяин и что частная предприимчивость всегда и везде предпочтительнее предприятий, управляемых правительственными органами. Однако это мнение, сложившееся на заре развития капитализма, сильно поколебалось, когда стали возникать исполинские сооружения, в особенности в области транспорта, сосредоточение которых в руках частных предпринимателей (акционерных компаний) невыгодно отражалось на народных и государственных интересах. Железные дороги и телеграфы по своим **[351]** техническим условиям исключают применение принципа свободной конкуренции, так как между двумя данными пунктами возможна одна только железнодорожная или телеграфная линия. Попытки первого времени железнодорожного строительства устраивать две конкурирующие линии железных дорог между одними и теми же пунктами естественно потерпели неудачу, и всюду, несмотря на принадлежность дорог частным обществам, они имели монопольный характер. С другой стороны, для государства представляется весьма важным правильное развитие железнодорожной сети, чего не может дать частная предприимчивость, так как частные общества стремятся проводить дороги только там, где это оказывается всего выгоднее. Наконец железнодорожные компании обыкновенно испрашивали себе разного рода льготы, например, гарантию процентов по их займам, и обременяли таким образом государственный бюджет без всякой выгоды для государства. В виду этих особенностей

железнодорожного дела, мысль о неудобствах государственных предприятий была оставлена. Государства стали сами строить новые железные дороги и выкупать в казну прежние, принадлежавшие частным компаниям. Этот поворот правительственной политики с особенной силой оказался в последнее время в Пруссии и в нашем отечестве. В Пруссии усиленный выкуп частных дорого и строительная деятельность казны начинается с 1879 г. В 1891 году казне принадлежало уже 25.885 км железных дорог, а в частном заведывании оставалось всего 2.180 км. Общая сумма чистого дохода прусских железных дорого составляла уже **[352]** в 1885-1886 гг. около 350 млн марок, а в 1901 г.- 518 млн. В России аналогичный поворот в железнодорожной политике ведет свое начало с 80-х гг. Частные железные дороги ложились тяжким бременем на общий государственный бюджет; так, в 1888 г. годовой размер правительственной гарантии процентов по капиталам железных дорог и уплаты казны по консолидированным облигациям частных железнодорожных обществ (т.е. реализованных правительством) равнялся 56.891.000 рублей металлических + 13.086.000 рублей кредитных. Естественно, что у нас правительство стало постепенно брать железнодорожное дело в свои руки. Такие грандиозные сооружения последнего времени, как проведение Сибирской железной дороги, ведутся уже целиком казной и остаются в ее владении. Кроме того, казна выкупила много железных дорог, принадлежавших частным обществам[(31)]. Но не одни только правительства принимают в настоящее время участие в организации хозяйственных предприятий. Органы местного, в особенности городского, самоуправления начинают постепенно устраивать за свой счет различные общеполезные сооружения, как, например, водопроводы, газовое и электрическое освещение, трамваи, дома для отдачи в наймы рабочим и т.п. В классической стране частной предприимчивости, Англии, можно отметить немало подобных попыток, главным образом, в связи **[353]** с происшедшими в последнее время изменениями в составе городского представительства. Чем большую роль в городских советах играют представители трудящегося населения, тем значительнее расширяется область «муниципального социализма», т.е. общественной предприимчивости в деле сооружения разнообразных общеполезных учреждений[(32)].

Итак, подводя итоги намеченному нами обзору форм хозяйственных предприятий, мы приходим к заключению, что наиболее яркой чертой новейшего капиталистического развития было – в области индустрии и торговли – увеличение размеров хозяйственных единиц и постепенный переход от частно - хозяйственного типа организации к общественно – хозяйственному. Культурно-прогрессивный смысл такого направления развития выражается в лучшем приспособлении средств к хозяйственным целям, в уплотнении и усовершенствовании экономической организации, в большем сосредоточении трудовых сил общества. С этой точки зрения

капитализм представляется более совершенной формой хозяйственной деятельности, по сравнению с античной и средневековой системами, - и притом формой, подготовляющей пришествие более рационального хозяйственного строя, обещающего меньше напрасного трения в социально-хозяйственных отношениях и лучшее использование естественных условий и человеческих сил.

---

(1) Некоторые факты из быта диких племен, указывающие на совместное выполнение хозяйственных задач, едва ли могут считаться сознательным регулированием процесса производства. Это, скорее, случаи инстинктивного приспособления к условиям борьбы за существование, которые требовали иногда общей деятельности.

(2) *Schmoller*, указ. сочин., стр. 212 - 213

(3) См.об этом *В.Конштедт*. Аграрный вопрос в германской социал-демократии. Спб.1907.

(4) Ed.David, Socialismus und Landwirtschaft. I Bd., Berlin. 1903, ., стр.70.

(5) *W. Claassen,* Die deutsche Landwirtschaft. Leipzig. 1908, стр. 18 – 19.

(6) *Th.v.d.Goltz.* Geschichte der deutschen Landwirtschaft. II Band.Berlin.1903, стр. 128-132 и 324-325.

(7) *А.И.Чупров.* Мелкое земледелие и его основные нужды. Спб. 1905, стр. 37-44.

(8) Подробности относительно всех указанных видов сельскохозяйственной кооперации см. в книге *А.А.Анциферова*. кооперация в сельском хозяйстве Германии и Франции, 2 издание, 1909.

(9) В Германии, по словам *Бюхера*, около половины самостоятельных ремесленных мастеров находится теперь в деревне. См. *K. Bücher,* Die Handwerkefrage. Schriften d. Vereins f. Socialpolitik, том 76, стр. 30-31

(10) См. указанный реферат *Бюхера* в 76 томе «Schriften des Vereins für Socialpolitik». Как быстро исчезает в последнее время ремесло в больших городах, можно видеть из данных, приводимых *Шмоллером* в его Grundriss. В 1895 году в Германии на 10.000 жителей приходилось:

	Мастеров	Мастеров и рабочих
В городах, имеющих более 100.000 жителей	13,4	46
от 200.000 до 100.000 жителей	27,9	83

В мелких городах, как видим, число ремесленников почти вдвое больше. Кроме того, в больших городах в группе ремесленников показано много таких, которые работают на магазины, т.е. не ремесленников в собственном смысле, а рабочих домашней промышленности. *Schmoller*, указ. сочин., стр. 420 – 421.

(11) Если в какой-нибудь отрасли промышленности, - говорит Маршалл, - трудовые операции могут быть сведены к однообразному повторению одних и тех же движений, то можно быть уверенным, что в этой отрасли будет введено рано или поздно машинное производство. Могут быть при этом задержки и затруднения; но если данное дело может быть введено в достаточно широких размерах, деньги и сила изобретательности будут неустанно затрачиваться до тех пор, пока задача не будет выполнена. Говорят, что один знаменитый изобретатель затратил 300.000 ф.ст. на усовершенствование текстильных машин и что эта затрата возвратилась ему с лихвой. *Marshall*, Principles of Economics, стр. 315.

(12) *H. Rauchberg*, Die Hausindustrie des Deutschen Reiches nach der Berufs und Arbeitsählung von 14 Juni 1895. Schriften des Vereins für Socialpolitik, т.88, стр.82-83 и 86 – 89.

(13) *A. Weber*, Die Hausindustrie und ihre gesetzliche Regelung. Schriften d. V. f. Socialpol., стр. 27 – 29.

(14) First Report from the Select Committee of the House of Lords on the Sweating System.

(15) См. характеристику условий труда (преимуществ. женщин) в германской домашней промышленности у Wilbrandt, Arbeiterinnenschutz und Heimarbeit. Jena.1906.

(16) *Weber*, указ. сочин., стр. 32-33

(17) О регулировании заработной платы в Виктории см. у W.P. Reeves, State experiments in Australia and New-Zealand, II, стр. 36 и след. И указ. сочин. Wilbrandt'a, стр. 96 и след. В недавнее время в английский парламент был внесен аналогичный билль известным политическим деятелем и знатоком колониальных условий сэром Чарльзом Дильком (с дискреционным правом министра внутренних дел назначать бюро для регулирования заработной платы в той или иной отрасли промышленности) и другой билль – в дополнение к нему – лигой борьбы с «выжиманием пота» (National Anti-Sweating League), в котором предлагалось сделать бюро сразу обязательным в производствах платья и белья (tailoring, dressmaking, shirt-making), См. E. Cadbery and S.Shahn.Sweating. 2 изд. London.1908, стр. 114-116

(18) Prof.H.Rauchberg, Gewerbe und Handel im Deutschen Reich. Braun's Archiv. Berlin.1900, XVI Bd.,1 und 2 Heft,стр. 163

(19) *H. Rauchberg*, указ. сочин., стр. 19

(20) Мнение, что эта тенденция должна парализоваться употреблением мелких (электрич., газовых и т.п.) двигателей также не находит себе подтверждения. Наблюдение показывает, что там, где мелкие предприятия, вообще, экономически устойчивы, их техническая реорганизация, в смысле употребления мелких двигателей, укрепляет их положение, там же, где они вытесняются крупным производством, и применение новых двигателей не в состоянии спасти их. См. G. Zoepfl, Nationalökonomie der technischen Betriebskraft. Jena. 1903, стр. 174 – 205.

(21) Wörterbuch der Volkswirtschaft, herausg. V. Elster, I Bd.2 Aufl., Jena 1906, стр. 60 – 61 (статья Rathgen'a: Actiengesellschaften). Во всей Германии в одной только сфере собственно промышленного производства (т.е. исключая банки, транспортные предприятия и т.д.) в 1900 г. насчитывалось 3.162 акц. компания с капиталом (включая

займы и ипотеки) в 7.443 милл. Марок. См. Sombart, Die deutsche Volkswirtschaft in 19 Jahrhundert. Berlin. 1903, стр. 1588 – 591.

(22) При этом большая часть компаний (89% всего числа их) и вложенного капитала (90%) приходилось на собственно Англию (на Шотландию - 8% компаний и 8 же % капитала, на Ирландию – 3% компаний и 2 % капитала). Wörterbuch, I, стр. 66.

(23) Синдицирование современной английской угольной промышленности затрудняется разбросанностью производства во всех частях страны. В Великобритании нет такой местной концентрации производства угля, как, например, в Германии (Рейнская провинция, Вестфалия и Силезия). Поэтому образование предпринимательских союзов по округам имеет там мало значения, а полное национальное объединение производства всех областей встречает серьезные препятствия в несовпадении интересов отдельных шахтовладельцев. Между тем в конце XVIII и первой половине XIX в. в англии существовал сильный союз предпринимателей угольной промышленности (на севере). Проведение железных дорог и создание благодаря им новых многочисленных центров добывания угля в различных частях страны уничтожило эту старую и сильную монополию. См. Hermann Levy. Monopole, Kartelle und Trusts in ihren Beziehungen zur Organisation der kapitalistischen Industrie. Jena, 1909, стр. 97 – 159.

(24) См. *Гобсон* «Эволюция капитализма», глава о синдикатах.

(25) Борьба Английского Общества оптовых закупок (English Wholesale Society) с мучным (flour corner) стоила ему около 20.000 ф.ст. (около 200.000 рублей) но зато она убила «corner». *Macrosty*, Trusts and the State, London. 1901, стр. 280. Также не удался и поход против потребительских обществ, предпринятый в 1905 г. союзом по продаже химических и аптекарских продуктов (Proprietary Articles Trade Association), объединяющим фабрикантов, оптовых и розничных торговцев. *H.W.Macrosty*, The Trust Movement in British Industry. London. 1907, стр. 252-254

(26) *А.А.Анциферов*, указ. сочин., стр. 405.

(27) Тенденция захватить в свои руки всю промышленность данного рода, как в горизонтальном, так и вертикальном направлении, характерна в особенности для высшей формы предпринимательских союзов – трестов.

(28) В английской промышленности, где рабочие давно уже организованы в сильные профессиональные союзы возникла попытка устройства так называемых «alliances» - союзов между синдикатами предпринимателей и профессиональными союзами рабочих, при которых рабочим дается известная прибавка к их заработной плате (10%) под условием, чтобы они не противились образованию синдиката. Трудно думать, однако, чтобы такая попытка нашла себе широкое применение; направляясь против общей массы потребителей, «alliances» тем самым направляются и против самих рабочих, образующих большую часть этой массы.

(29) Поэтому нельзя не признать ненормальным такое явление, как существование у нас знаменитого «Комитета по распределению заказов на подвижной состав, рельсы, скрепления и другие железнодорожные принадлежности», ставящего своей задачей не борьбу с повышением цен железозаводчикам, а прямое покровительство им, так что он сам является как бы картельным учреждением для тех заводов, между которыми он распределяет заказы.

(30) См. о союзах предпринимателей в особ. Baumgarten und Meszleny. Kartelle und Trusts. 1906. H.W. Macrosty. Trusts and the State, 1901. Его же. The trust Movement in British Industry. 1907. Liefmann. Die Unternehmerverbände, 1897. Его же. Schutzzoll und Kartelle, 1903. Его же. Kartelle und Trusts, 1905. Jenks. The Trust problem, 1900. I.Moody. The Truth about the Trusts, 1904. I.B.Clark. Control of Trusts. Baker. Monopolies and the People. 3-d ed.,1900. И.Янжул. Промысловые синдикаты. Спб. 1895. Курчинскийю Союзы предпринимателей. Спб. 1899. Веснин. Северо-Американские синдикаты. Спб. 1906.Гольдштейн. Синдикаты и тресты и современная экономическая политика. М. 1907. Его же. Экономическая политика. Вып.I. Союзы предпринимателей. История и теория.М.1908. Кафенгауз. Синдикаты в русской железной промышленности. М. 1910.

(31) В силу особенностей нашего государственного строя и управления эта перемена железнодорожной политики не дала, однако, России тех выгод, какие имела Пруссия. См. об этом ниже, в десятой лекции.

(32) Муниципализация хозяйственных предприятий подчас сказывается благодетельно не только на экономических отношениях: например, после того как один небольшой английский город коммунализировал у себя продажу молока, в нем появилась детская смертность. См. Jahresbericht über die Fortschritte und Leistungen auf dem Gebiete der socialen Hygien und Demographie, Bd. I, Jena. 1902, стр. 6. Особенно важное значение для гигиенических и моральных условий жизни низших слоев городского населения имеет постройка городами рациональных рабочих жилищ (подробно об этом ниже в семнадцатой лекции).

Лекция восьмая

Учение об обмене

Обмен. – Общая характеристика менового процесса. - Ценность. - Главные направления в теории ценности. - Взгляды древнегреческих мыслителей. - Христианская идея труда. - Теория полезности у поздних комментаторов Аристотеля. - Галиани. - Теория предельной полезности. - Учение Менгера. - Трудовые теории. - Вильям Петти. - Ад.Смит. - Рикардо. - Основное учение Рикардо. - Модификации, вытекающие из различий в употреблении капиталов. - Теория Маркса. - Учение о ценности в первом томе «Капитала». - Третий том. - Превращение товарных ценностей в цены производства. - Попытки синтеза трудовой теории и теории предельной полезности. - Заключение.

В предшествующем изложении мы закончили отдел о производстве, т.е. остановились на том моменте хозяйственной деятельности, когда материальные средства уже созданы трудом человека, но не направлены еще к потреблению. Мы знаем, что производство не представляется само по себе целью человеческих стремлений, что оно имеет значение и смысл лишь постольку, поскольку создает средства удовлетворения человеческих потребностей. А прежде чем созданные хозяйственным трудом предметы поступят в потребление, в экономической жизни протекает известный промежуточный процесс, в результате **[356]** которого каждый отдельный член общества получит в свое непосредственное распоряжение то или иное количество из общего запаса произведенных продуктов. Следовательно, от вопроса о производстве хозяйственных благ мы должны перейти к вопросу об их распределении. Однако, присматриваясь к историческому развитию общественной жизни, мы находим, что далеко не во все времена человеческого существования распределение следует непосредственно за производством. В эпоху рабства и крепостничества, в эпоху господства замкнутого домашнего хозяйства, действительно, распределение совершается по принудительному началу, и власть господина заранее определяет ту долю продуктов, которая достается каждому члену данного союза. Но уже и в то время, при примитивных формах человеческого хозяйства, далеко не все потребности этих замкнутых групп удовлетворялись путем принудительного распределения продуктов, созданных трудом зависимых лиц. Известная доля из общего запаса хозяйственных благ, принадлежащих рабовладельцу или помещику, выделяется для обмена на другие предметы, которые не производятся в пределах данного хозяйства, но в которых оно нуждается. Таковы, например, предметы роскоши, которые привозятся издалека и которые обмениваются на продукты, созданные трудом крепостных или рабов. Чем больше развиваются экономические отношения, чем дальше проводится в общественно-экономической деятельности разделение труда,

тем обширнее и сложнее становится в нем обмен продуктов, производимых в отдельных частных хозяйствах. **[357]** В последнее время существования рабского и крепостного хозяйства мы находим обширную внешнюю и внутреннюю торговлю, употребление денег, вылившихся в законченную форму металлической монеты, некоторые зачатки кредита для торгово-промышленных целей, т.е. такие явления, которые характеризуют живой обмен продуктов. С тех пор, как на место рабства и крепостничества на историческую сцену выступают свободные отношения в области хозяйственной жизни, когда вся эта жизнь строится на началах юридически свободного договора между равноправными лицами, момент обмена приобретает особенно важное значение. В хозяйстве современных обществ все зиждется на обмене. Все теперь покупается и продается, каждый предприниматель только тогда ликвидирует свои операции, когда он пропустит принадлежащий ему товар через рыночный оборот. Капиталист покупает теперь не только средства производства, но и саму рабочую силу, получая от нанятых лиц обязательство работать известное время под условием выдачи того или иного денежного вознаграждения. А это вознаграждение может быть дано только при условии, что продукт данного предприятия будет продаваться за деньги, т.е. будет проведен через рыночный обмен. Таким образом все доходы различных классов современного общества вполне или значительной частью получаются в результате предварительного обмена продуктов. Даже в русском народном хозяйстве, где сохранились еще в значительной мере остатки натурального хозяйственного строя, мы замечаем уже огромное развитие менового оборота. Мировой **[358]** обмен связывает крестьянина, работающего с первобытными орудиями в каком-нибудь глухом захолустном уголке нашего обширного отечества, с отдаленным заграничным рынком. На его жизнь оказывает уже существенное влияние ход экономической деятельности отдаленных стран, о которых он не имеет ни малейшего понятия, а с другой стороны – произведенный им мешок хлеба фигурирует в общем составе элементов, определяющих высоту отметки в бюллетенях кенигсбергской или лондонской биржи. Чем больше мы будем продвигаться на запад, тем реже встретимся с типом крестьянина, одетого в особого покроя местный костюм домашнего изделия, с холщовой сумой за плечами, путешествующего пешком на далекие расстояния. Чем дальше отодвигаемся мы от русской границы, тем реже будет попадаться на глаза эта типичная фигура представителя натурального хозяйства. Такая встреча произвела бы на нас столь же странное, необычное впечатление, какое испытывает современный турист, находя подле себя в вагоне курьерского поезда францисканского монаха в средневековой рясе, подвязанной веревкой, и с непокрытой головой, уносящегося с быстротой 80 километров в час к месту его миссионерского служения. Итак, в особенности при изучении современного

хозяйственного строя, нам необходимо обратить серьезное внимание на процесс обмена.

Главные вопросы, с которыми мы здесь встречаемся, суть вопросы ценности, цены, рынка, денежного обращения, кредита, путей сообщения и торговли. Уже из обыденного житейского опыта мы **[359]** знаем, что вещи оцениваются различно, что обмен товаров, производимый в данной местности, распространяется на больший или меньший территориальный район, что при покупках орудием приобретения вещей служат деньги, что иногда для целей обмена товаров пользуются кредитом, что доставка товаров на место, в котором они могут быть проданы, находится обыкновенно в зависимости от состояния путей сообщения и, наконец, что передача товара в руки потребителя по большей части происходит при посредстве торговца. Подобно тому как при учении о производстве мы постепенно усложняли исследование, начиная с простейших элементов и принципов и переходя к более сложным общественным отношениям, так и в настоящем отделе мы будем придерживаться такого же порядка, разъясняя явления обмена в начале в их наиболее элементарной сущности и переходя затем к более и более сложным отношениям. Вместе с тем и здесь так же как и в учении о производстве, мы не будем забывать об установленных нами общих методологических требованиях, т.е. не будем упускать из вида исторических особенностей различных ступеней развития народного хозяйства и тех гипотетических допущений, при которых выводится та или иная теория.

Наиболее общий вопрос учения об обмене – теория меновой ценности. Хозяйственные блага имеют для людей значение, **ценятся** ими, с точки зрения зависимости от них материального благосостояния. Эта **субъективная** ценность хозяйственных благ не представляется бесконечной,**[360]** индивидуально-исключительной, а допускает сравнение и измерение. Она легко переходит в **объективную**, меновую ценность, выражаясь в каком-либо другом хозяйственном благе. Под меновой ценностью мы и будем понимать способность хозяйственных благ обмениваться на другие хозяйственные блага, их «покупательную силу». Степень же этой способности выразится каждый раз в отношении, в каком одни блага окажутся к другим при обмене. Правда, приравнивание одних благ к другим составляет само по себе очень сложный процесс, складывающийся различно при различных обстоятельствах; но во всяком случае, пропорции, в каких хозяйственные блага обычно обмениваются друг на друга, представляют известную устойчивость и закономерность. Экономическая наука и пытается издавна найти разгадку такой закономерности. Она стремится свести сложные и запутанные отношения, возникающие при обмене товаров на рынке, к определенным нормам, установить их связь с элементарными явлениями хозяйственной деятельности общества.

Я и попытаюсь указать важнейшие из предложенных объяснений меновой ценности, заранее оговариваясь, что по недостатку места я не имею возможности рассмотреть данный вопрос с той полнотой, какой он заслуживал бы. Различных учений о ценности накопилось в экономической науке чрезвычайно много; исследователь, подходя к критической оценке этих учений, наталкивается прежде всего на трудность установления их правильной классификации. Впрочем, присматриваясь к делу ближе, найдем, что трудности эти не **[361]** непреодолимы. Наилучшим основанием для классификации попыток объяснения какого-нибудь явления могут служить свойства этого явления. Обыкновенно одни теории выдвигают на первый план одну какую-либо сторону, другие – другую и т. д.

Рассматривая предметы, обладающие меновой ценностью (например, товары, обращающиеся на современном рынке), мы найдем в них прежде всего две особенно выдающиеся черты. Во-первых, каждый товар удовлетворяет какой-нибудь человеческой потребности, иначе говоря, он на что-нибудь годен, имеет какую-либо полезность; если мы имеем перед собой, скажем, сукно, сапоги или какую-нибудь поучительную книгу, то очевидно, что каждый из этих предметов представляет не бесцельное создание случайного и праздного творчества, а имеет своим назначением помощь человеку, облегчение ему достижения какой-нибудь цели, удовлетворение какой-нибудь потребности. С другой стороны, мы знаем из предыдущего изложения, что товар обычно составляет продукт человеческого труда. По этим свойствам лучше всего провести и классификацию теорий. Рассматривая предложенные теории ценности, мы находим, что, действительно, они могут быть удобно расположены на две группы, соответственно указанным свойствам товара. Одни исследователи пытались определить сущность меновой ценности, исходя из принципа полезности, другие – из принципа труда.

Намеченные нами группы теорий можно было бы назвать также **субъективными** и **объективными**, потому что первые объясняют меновую ценность условиями, определяющими субъективную **[362]** ценность хозяйственных благ (т.е. их значение для благосостояния данного субъекта), а вторые – объективными условиями производства. Вот почему первые очень подробно останавливаются на выяснении субъективной ценности товаров, другие же предполагают, что понятие субъективной ценности имеет чисто психологическое значение и что для объяснения ценности, как социально-экономического явления , оно оказывается неприложимым.

Начнем с таких теорий ценности, которые пытались положить в основу объяснения этого явления момент полезности, т.е. вывести объективную меновую ценность из субъективной. Они ведут свое начало с весьма давнего времени.

Идея полезности как основы ценности хозяйственных благ была выдвинута уже древнегреческими философами. Она приписывается Сократу и, несомненно, разделялась Ксенофонтом, Платоном и Аристотелем. Она как нельзя более отвечала мировоззрению древних, а отчасти опиралась на наблюдение существенных сторон хозяйственного быта того времени. Античному мыслителю хозяйственная деятельность представлялась прежде всего как правильное завладение имуществом, разумное управление им и справедливая организация потребления. Субъект хозяйства, по взгляду древних, не работник, а владелец имущества и господин над рабами и слугами. Он управляет трудом, но сам сторонится от него, как от занятия неприличного для свободного гражданина, унижающего его достоинство и препятствующего ему выполнять обязанности перед государством. Поэтому мысль о труде, как основе хозяйства и **[363]** источнике ценности хозяйственных благ не возникала и не могла возникнуть[(1)]. Интерес исследователя направлялся не столько на процесс создания хозяйственных благ, сколько на разумное пользование имеющимся достоянием, откуда бы оно не получилось. Аристотель считает захват военной добычи вполне нормальным способом приобретения, наравне с охотой[(2)]. Но и при получении обычного дохода тру представляется ему не особенной формой обнаружения **человеческой [364]** личности, а простым применением самодействующего орудия[(3)]. Отсюда и само исследование ценности хозяйственных благ, составляющих имущество или доход данного лица, обращалось не к источникам их происхождения, а к их цели: служить удовлетворению потребностей. «Благо есть то, что полезно», - говорит Ксенофонт устами Сократа[(4)]. Но благо не всегда непосредственно удовлетворяет потребность его владельца. Люди имеют разнообразные потребности, для удовлетворения которых не хватает их личных сил, и они нуждаются в помощи друг друга, иначе говоря – в обмене одних хозяйственных благ на другие[(5)]. Понимание разделения труда, как основы **[365]** отношений между хозяйствами и привело Аристотеля к разграничению субъективной и меновой ценности. «Всякое имущество (хозяйственное благо), - говорит Аристотель, - имеет двоякое употребление: сандалия может в одно и то же время служить или для обувания ноги, или для производства обмена. Кто обменивает на деньги или пищу сандалию тому кто в ней нуждается, употребляет эту сандалию как сандалию, но не в ее собственной (специфической) полезности, ибо она была сделана не для обмена. То же я сказал бы и обо всех других благах…»[(6)].

Но раз вещи обмениваются друг на друга, то они должны сравниваться в каком-то общем свойстве. Иначе говоря, их меновая ценность должна определяться в зависимости от какого-то общего им начала. И этим общим началом, измеряющим меновую ценность хозяйственных благ, Аристотель опять-таки считает не что иное, как полезность, потребность, нужду в них.

«Всё подлежащее обмену должно быть известным образом сравнимо; для этого-то и введена **монета,** ставшая в известном смысле посредником. Она все измеряет и определяет насколько один предмет превышает другой своей ценностью:**[366]** например, сколько пар сапог равны по ценности одному дому или пропитанию (одного человека), и показывает, в каком отношении работа архитектора находится к работе сапожника, и сколько следует дать пар сапог за дом или пропитание. Если же пропорция не соблюдена, то невозможен обмен, невозможны общественные отношения; а возможны они лишь в том случае, когда в предметах обмена есть известного рода равенство. Итак, все предметы должны, как сказано ранее, измеряться чем-либо одним. Этим в действительности служит **нужда** (7), которая все соединяет, ибо если бы люди и в чем не нуждались, или же нуждались бы в одном и том же, то не было бы обмена или взаимного обмена; монета же - по общему соглашению - явилась как бы представителем нужды»(8).

Итак, согласно Аристотелю, правильный обмен хозяйственных благ есть обмен эквивалентов, условием же, определяющем ценность, является потребность, (выразителем которой а потому и мерой ценности служат деньги). На этом пункте, достигнутом системой Аристотеля, и остановилась экономическая мысль древнего (эллино-римского) мира. Поэтому дальнейшего развития учения о ценности мы должны искать уже в христианскую эпоху.

Христианство принесло с собой коренной переворот в общем взгляде на хозяйственную деятельность. В отличие от аристократического **[367]** языческого воззрения христианство объявило самый простой хозяйственный труд необходимым и святым делом. «Вы сами знаете, - говорит апостол Павел во втором послании к Фессалоникийцам, - как должны вы подражать нам; ибо мы не бесчинствовали у вас, ни у кого не ели хлеба даром, но занимались трудом и работою ночь и день, чтобы не обременить кого из вас, - не потому, чтобы мы не имели власти, но чтобы себя самих дать вам в образец для подражания нам. Ибо когда мы были у вас, то завещевали вам сие: если кто не хочет трудиться, тот и не ешь».(9) Поэтому первые христианские комментаторы Аристотеля, озабоченные отысканием принципа «справедливой цены» (justum pretium), усматривали этот принцип не в полезности, как следовало бы согласно учению Аристотеля, а в **труде**. Альберт Великий и св. Фома Аквинский истолковывали пятую главу пятой книги Никомаховой этики в том смысле, что нормальным обменом, т.е. обменом эквивалентов, представляется обмен равных количеств труда и издержек (labores et expensae)(10). **[368]**Именно с этого времени теория ценности разветвляется на два главных русла, по которым разработка ее и направляется вплоть до нашего времени, то обособляясь в отдельные течения (определение ценности исключительно полезностью или исключительно трудом), то объединяясь и примиряясь в общем синтезе. Теория полезности,

как самостоятельное течение, воскресает среди позднейших комментаторов Аристотеля в XIVвеке, когда появляются как бы первые предвестники грядущего Возрождения. Буридан, современник, а быть может и последователь автора знаменитого трактата о деньгах Ник. Орезма [(11)], вступил, подобно этому писателю, на путь, проложенный Аристотелем и в теории ценности решительно встал на точку зрения теории полезности, развивая и **[369]** углубляя положения высказанные Аристотелем, но не уклоняясь в сторону примирения их с христианским мировоззрением, как это делали его предшественники. Потребность в вещи, понимаемая при этом в смысле значения ее для материального благополучия человека, служит исходным и конечным пунктом учения Буридана. Ценность вещи, - говорит он, - не должна измеряться её внутренним достоинством, её степенью совершенства, потому что в таком случае всякий организованный (живой) предмет стоил бы больше неодушевленного; необходимо иметь в виду потребности человека и оценивать вещи по их отношению к этим потребностям. Но пак как вещи служат не одному лицу, а обмениваются друг на друга, чтобы из хозяйства одного лица перейти в хозяйство другого, то основой ценности их служит не индивидуальная потребность того или другого лица, а потребность совокупности лиц, между которыми может произойти обмен[(12)]. Таким образом, для меновой ценности Буридан вводил идею не индивидуальной, а социальной оценки. Самые же размеры потребности, определяющей ценность предметов, Буридан ставил в зависимость от их **редкости**[(13)]. Этот последний момент сближает теорию поздних комментаторов Аристотеля с новейшими теоретическими попытками объяснения ценности (школа предельной полезности). **[370]** Он был резко подчеркнут и Лангенштейном, а в XV веке отчетливо выяснен св. Антонином флорентинским. Св. Антонин ставит вопрос: почему воздух, вода и т.п. повсюду ценятся ниже, чем золото, хотя они гораздо полезнее для жизни, и разрешает его в том смысле, что оценка полезности вещи находится в непосредственной зависимости от её количества. Таким образом, по мнению св. Антонина, ценность хозяйственных благ определяется их полезностью и редкостью. При этом полезность понимается как в субъективном смысле – placibilitas (если, например, одному больше нравится и хочется иметь лошадь, другому – украшение и т.п.), так и в объективном – как большая способность вещи служить удовлетворению личной потребности – virtuositas (например, пшеничный хлеб по сравнению с ржаным). Редкость же, в свою очередь, может обусловливаться или вообще малым запасом данного материала в природе (золото, драгоценные камни), или необходимостью затраты труда для получения известных предметов[(14)]. Последнее указание (на зависимость самой редкости хозяйственных благ от труда) выгодно отличает учение св. Антонина и от некоторых новейших

сторонников теории полезности, слишком легко разделывающихся с этим важным вопросом.

Теория полезности не остается забытой и в позднейшее время. Она встречается у многих писателей по экономическим вопросам в эпохи **[371]** возрождения, гуманизма, реформации и просвещения. Чем ближе к новому времени, тем более она заменяется и вытесняется трудовой теорией. Но именно перед моментом, с которого она надолго отступает перед трудовой доктриной, она вспыхивает ярким блеском в сочинении Галиани о монете (половина XVIII в.)[(15)]. Галиани, пользовавшийся, между прочим и трактатом Орезма, остался верен духу поздних комментаторов Аристотеля. Но его учение является и крупным шагом вперед. Галиани не довольствуется установленным уже объяснением ценности хозяйственных благ полезностью и редкостью, а пытается найти зависимость между самыми этими моментами. Потребности нормального человека, говорит Галиани, располагаются в правильном порядке, начиная от самых необходимых. При этом в пределах удовлетворения каждой потребности наблюдаются различные степени насыщения, в зависимости от количества предметов, служащих для её удовлетворения. Иначе говоря, Галиани разграничил друг от друга не только различные потребности, но и различные ступени в пределах одной потребности[(16)].

Оставалось только определенно формулировать эти положения. Это и было сделано, но, по-видимому, независимо от Галиани и вообще всех ранних попыток разработки теории полезности, **[372]** сначала Госсеном (Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschlichen Handeln,1854) и затем, почти одновременно и независимо друг от друга и от Госсена, Джевонсом (The theory of political economy, 1871), Менгером (Grundzätze der Volkswirthschaftslehre, 1871) и Вальрасом (Elements d'economie politique pure, 1874).

В чем же заключается сущность теории предельной полезности в её новейшей формулировке? Для характеристики этой новой фазы нам всего удобнее воспользоваться учением Менгера, отличающегося обычными для этого автора чертами – ясностью, последовательность и сжатостью. Кроме того, Менгер по справедливости считается главой нового абстрактного направления в политической экономии, которое на европейском континенте всего ярче представлено в родной стране Менгера – Австрии, и потому обычно называется «австрийской школой».

Менгер начинает изложение своей теории ценности со следующего примера. Представим себе, что мы имеем перед собою жителя первобытного леса, которого окружают сотни тысяч деревьев, причем только десять из них необходимы ему для топлива, постройки шалаша, выделки орудий и других целей. Ясно, что он будет оценивать эту массу деревьев и каждый их экземпляр постольку, поскольку от распоряжения ими зависит

удовлетворение его потребностей. А так как в данном случае его потребность в дереве покрывается с излишком, то каждый данный экземпляр из имеющихся деревьев не будет иметь в его глазах никакой ценности. Если он, **[373]** благодаря пожару, потеряет даже целую тысячу деревьев, то он не потерпит никакого убытка, потому что в его распоряжении останется запас, вполне достаточный для его потребностей. Другое дело, если в этом лесу существует 10 фруктовых деревьев, которые все представляются необходимыми для удовлетворения потребностей нашего дикаря в пище. Каждое из этих деревьев будет иметь для него ценность, и потеря даже одного экземпляра окажется для него существенным ущербом. Пойдем дальше. Приведенный пример нельзя еще применить к сложным явлениям современного хозяйства, потому что здесь каждый предмет удовлетворяет обыкновенно не одной, а нескольким различным потребностям, и, с другой стороны, каждая потребность, покрытию которой служит известный предмет, представляет различные степени интенсивности. Представим себе, что на каком-нибудь скалистом острове живет субъект, ведущий изолированное хозяйство, в распоряжении которого находится только один источник пресной воды. Допустим, что ему необходимо ежедневно одно ведро для себя и 19 для домашних животных, 40 ведер для поддержания чистоты своего тела и гигиеничности домашней обстановки и, наконец, еще 40 ведер для менее настоятельных потребностей: частью для поливки цветов и других садовых растений, частью для корма животных, которых он держит ради удовольствия. Сверх этих 100 ведер все, что дает ему источник, он уже не в состоянии употреблять ни на какую доступную ему цель. Итак, если источник дает не 100 ведер, которые ему **[374]** только нужны, а уносит в море ежедневно тысячу бочек, то естественно, что наш поселенец не будет придавать никакой цены каждому из ведер воды, которыми он располагает. Но если, благодаря какому-нибудь геологическому перевороту, этот источник станет давать не тысячу бочек, а всего 90 ведер, тогда при потребности в 100 ведрах, эти 90 ведер приобрели бы в глазах островитянина то значение, которое мы называем ценностью. Какая же потребность зависит теперь от распоряжения данным количеством воды, т.е., говоря иначе, какая потребность остается неудовлетворенной, если запас воды уменьшится, положим, с 90 до 80 ведер? Конечно, наименее важная, т.е. в нашем примере, потребность содержания бесполезных животных. Значением этой наименее важной потребности из тех, которые могут быть еще удовлетворены данным запасом, и определится для островитянина ценность находящейся в его распоряжении воды или, говоря иначе, ценность каждого имеющегося у него ведра воды будет зависеть от степени его предельной полезности. Если процесс уменьшения воды в источнике дойдет до того, что он будет давать ежедневно не более 40 ведер, тогда останутся неудовлетворенными не только самые незначительные потребности

(удовольствия), но и часть тех, удовлетворение которых поддерживает здоровье. Тогда в соответственной степени поднимается и ценность каждого ведра воды. Эти условия, говорит Менгер, которые мы констатировали для нашего поселенца не утрачивают своей силы и в применении к нашему сложному **[375]** общественному существованию. И здесь, подходя к исследованию явления ценности, нам необходимо предварительно установить классификацию наших различных потребностей и в пределах каждой потребности наметить последовательные ступени. Представим себе, что мы имеем 10 предметов, которые удовлетворяют в общем 10 различным потребностям. Располагая эти потребности в исходящем порядке по их сравнительному значению и намечая внутри каждой из них последовательные ступени, получим следующую шкалу (римские цифры обозначают категории потребностей, а арабские – степени каждой потребности):

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

В этой шкале первая римская цифра указывает, допустим потребность в питании, II – в одежде, III – в жилье, IV – в поддержании чистоты, V – в курении табака и т.д. Значение каждой из этих потребностей при их неудовлетворении будет различно, и если высшую степень значения первой **[376]** потребности мы обозначим цифрой 10, т о для второй мы должны будем взять 9, для третьей – 8 и т.д. Рассматривая столбец цифр, характеризующий ступени значения первой потребности, находим, что наивысшей цифрой (10-ю) отмечена в данном случае потребность в поддержании жизни. Но принятие пищи может не ограничиваться указанным минимумом; мы разнообразим свою пищу, внося в нее такие элементы, которые не являются безусловно необходимыми, а имеют значение лишь в

смысле удовлетворения более строгих гигиенических требований. Степень важности этого рода потребностей в нашей шкале обозначается уже цифрой 9. Но в состав нашей пищи могут входить и разнообразные предметы удовольствия и даже роскоши (фрукты, вино и т.п.), значение которых может быть выражено сравнительно меньшими цифрами (от 8 до 1). Таким образом, различные ступени одной потребности выражаются постепенно убывающим рядом цифр вплоть до 0, который показывает, что все потребности данного рода уже удовлетворены. Такой же ряд цифр намечен и для других потребностей, с той лишь разницей, что каждый следующий ряд начинается с меньшей цифры, соответственно меньшему сравнительно значению наивысшей степени данного рода потребности. Что же, по мнению Менгера, говорит нам эта шкала? «Если, - указывает Менгер,- мы сопоставим две различные категории потребностей, допустим потребность питания с потребностью в табаке (по нашей шкале I и V), то мы найдем, что в известные моменты, когда не удовлетворена потребность в поддержании жизни, и далее до цифры 6, **[377]** потребность в пище превышает потребность в табаке, тогда как за этой гранью потребность в табаке начинает превалировать над потребностью в пище». Итак, приведенная схема должна, по мнению Менгера, объяснить нам то разнообразие оценок, которое наблюдается фактически при обмене товаров. Определением значения отдельных вещей для удовлетворения различного рода и различных степеней наших потребностей и руководствуются покупщик и продавец, обменивая свои товары на рынке. Нормой для оценки служит при этом та последняя степень потребности, которая может еще быть удовлетворена данным запасом. Для обозначения этой последней степени полезности вещи в настоящее время общепринят термин «предельная полезность» (Grenznutzen)[(17)].

Читатель вероятно уже заметил, что в рассуждении Менгера ни разу еще не упоминалось об условиях производства. В виде примера брались вещи, данные готовыми в природе.

И это не случайно, так как по мнению Менгера, затрата труда или каких-либо добытых ранее хозяйственных благ на производство данного блага вообще не находится в необходимой и непосредственной связи с величиной его ценности. «Найден ли бриллиант случайно, или же добыт из месторождений путем затраты тысячи рабочих дней – это совершенно безразлично для его ценности; вообще **[378]** в практической жизни никто не задается вопросом, какова история происхождения блага»…

Но на рынке обращаются, как нам известно, не только предметы непосредственного потребления, но и средства дальнейшего производства. Как же объясняет Менгер (и вообще школа предельной полезности) ценность этих предметов? Где ляжет их предельная полезность, если они нужны не сами по себе, а только как одно из условий создания благ? Ответ на это

дается следующим объяснением: ценность вещей, служащих для производства, определяется не непосредственно полезностью их самих, ибо они нужны только как промежуточные инстанции для создания благ, непосредственно удовлетворяющих человеческие потребности, а ценностью (и, следовательно, предельной полезностью) предметов потребления, производимых с их помощью. Так как они производят несколько категорий предметов потребления, качественно отличных друг от друга, то их ценность будет зависеть не от ценности любого из этих предметов, а наименее важного, но еще необходимого. Говоря иными словами, ценность какого-нибудь орудия, например текстильной машины, зависит не от расходов на ее изготовление и не от труда вообще, затраченного на его производство, а от ценности изготовляемой при его помощи наименее полезной, но все еще нужной (находящей сбыт) пряжи или ткани.

Так, согласно учению школы предельной полезности, определяется субъективная ценность товара. Что же касается объективной меновой ценности, то она легко выводится затем из субъективных **[379]** оценок путем анализа установления рыночных цен. В этом анализе различные представители школы предельной полезности несколько расходятся друг с другом (мы еще будем иметь случай встретиться с данным вопросом при характеристике рыночной цены); в любом случае, эти расхождения не затрагивают существа изложенной основной доктрины.

Познакомившись с главными основами теории предельной полезности, мы можем теперь попытаться выяснить ее значение в разработке вопроса о ценности.

Сильная сторона теории предельной полезности заключается в резком подчеркивании важности для человеческого хозяйства фактора ограниченности запаса хозяйственных благ сравнительно с потребностью в них. Зависимость человека от внешнего материального мира, его дисгармония с окружающей его природой, которую живо чувствовали уже греческие философы и которой они пытались дать посильное объяснение в применении к экономической жизни, нашло у теоретиков школы предельной полезности наиболее яркое и тонко разработанное выражение. Их теория ценности **субъективна**, но ошибочно изображать её как **исключительно** субъективную. Основой субъективных оценок является и в учении школы предельной полезности **объективный** момент: **ограниченность** запаса хозяйственных благ. Поэтому вместо субъективно звучащего термина «предельная **полезность**» некоторые экономисты этого же направления употребляют термины, почеркивающие, напротив, объективную основу (например, Вальрас – «rarete»). **[380]**

Заблуждение сторонников предельной полезности надо видеть не в том, что они совершенно игнорируют объективные моменты в образовании ценности, а в том, что они не придают им надлежащего значения и потому

недостаточно глубоко анализируют их. Как бы ни вводили те или иные представители в свою теоретическую систему объективные факторы человеческого хозяйства, в существе своем они остаются на точке зрения, характерной еще для писателей античного мира и вполне понятной для того времени, когда экономический строй покоился на захвате чужого (военная добыча) и примитивном рабском труде. В основе рассуждений теоретиков предельной полезности обычно сквозит мысль, что ограниченность запаса хозяйственных благ составляет как бы первичное данное, от которого можно отправляться для исследования ценности без предварительного анализа его причин. Они забывают, что в своей хозяйственной деятельности люди стремятся преодолеть скудость даров окружающей их природы приложением специальных усилий, благодаря которым пределы зависимости человека от материального мира становятся более эластичными и постоянно расширяются.

В примерах, приводимых Менгером, эта точка зрения постоянно чувствуется. По его словам, 10 деревьев, нужных дикарю для удовлетворения его потребностей, не имеют для него ценности в силу существования обильного запаса других подобных деревьев. Конечно, если бы пользование этими деревьями было для дикаря так же легко, как пользование водой или воздухом, он не **[381]** признавал бы за ними никакой ценности. Но ведь дикарь может воспользоваться ими только с помощью приложения труда. Отсюда и его оценка срубленных деревьев (хотя бы количество растущих деревьев во всем лесу и оставалось для него бесконечно большим) приняла бы в действительности иной вид.

Жителю первобытного леса необходимо, допустим, работать целую неделю, чтобы придать растущим в лесу деревьям такую форму, которая допускала бы пользование ими, например, для топлива. Если приготовленное таким образом количество дров будет уничтожено пожаром или если явится другой поселенец и возьмет себе эти дрова, то нашему жителю придется под страхом неудовлетворения насущных потребностей снова проделать прежний труд и, следовательно, на неделю отказаться от выполнения других, быть может, не менее важных хозяйственных задач. Ясно, что потеря дров составила бы для него существенный ущерб, и если бы кто-нибудь предложил ему отдать половину этих дров, то наш поселенец отдал бы их не иначе, как в обмен за такой продукт, который сберегал бы ему столько же труда, сколько он затратил на изготовление дров. Таким образом, в примере самого Менгера момент оценки по предельной полезности дополняется новым, игнорируемым Менгером условием – количеством затраченного труда.

Ещё ярче выступает недостаточность австрийской теории при объяснении ценности средств производства. Экономисты этой школы утверждают, что ценность средств производства определяется не **[382]**

стоимостью их самих, а предельной полезностью предметов, производимых с их помощью. Конечно, ценность земли особого качества, производящей особые сорта винограда, определяется ценностью получаемого продукта. Но в этом случае и средство производства и получаемый продукт имеют монопольный характер; в объяснении ценности таких предметов и обычная теория издержек производства следует по тому же пути, выделяя их в особую категорию. Для школы предельной полезности характерно, что она распространяет это положение и на средства производства свободно воспроизводимых предметов. Ценность любого орудия, например, текстильной машины, доменной печи и т.п., определяется, согласно учению рассматриваемой школы, предельной полезностью наименее важного из изготовляемых им предметов. Такое объяснение было бы правильно, если бы предельная полезность этих предметов была величиной постоянной. Но ведь, по учению самих экономистов этой школы, предельная полезность всяких хозяйственных благ находится в зависимости от двух условий: 1) их значения для благосостояния людей и 2) их количества. Но как раз количество свободно воспроизводимых предметов заранее не определено. Размеры его будут зависеть от того, в каком объеме будет применяться к их изготовлению хозяйственная деятельность, т.е. сколько будет занято рабочих, при каких машинах и в течение какого времени. Экономисты школы предельной полезности незаметно для самих сея возвращаются здесь к характерной для них точке зрения, согласно которой **[383]** количество хозяйственных благ как бы предопределено заранее. И здесь они рассуждают так как будто производство не в состоянии влиять на запас продуктов, обращающихся на рынке. Это игнорирование условий производства или недостаточное внимание к ним сказывается у экономистов школы предельной полезности не только при исследовании ценности благ, свободно воспроизводимых, но и в противоположном случае – по отношению к благам, доставление которых на рынок в том или ином количестве зависит от причин социального порядка, затрудняющих их производство и сбыт. С любовью разрабатывая случаи естественной монополии, экономисты школы предельной полезности неохотно обращаются к изучению форм социальной монополии и не пытаются выяснить, в чем заключаются особенности социальных ограничений и каково их влияние на установление ценности.

Но если древним философам было легко отрешиться от вопроса о происхождении хозяйственных благ и рассматривать их как будто они даны готовыми, но только в ограниченном количестве, - то современным экономистам нельзя не считаться с условиями производства. И потому в самом лагере школы предельной полезности, в особенности за последнее время, чаще и чаще встречаются попытки освободиться от сковывающих исследование узких рамок, намеченных общей формулой, и примирить выдвигаемое школой основное учение о ценности с условиями производства.

Таковы в особенности работы представителей социально-математического направления в **[384]** политической экономии, например, Вальраса, вся теоретическая система которого построена на выводе теории ценности сначала безотносительно к производству продуктов, а затем – принимая во внимание именно условия производства. С этими попытками мы встретимся ещё ниже, отчасти в настоящей лекции, отчасти же – в лекциях о цене и доходах. Здесь достаточно отметить, что такое примирение достигается в пределах, не соответствующих заявлениям самих авторов, а в гораздо более скромных, и в значительной части – путем рискованных гипотез и искусственных определений (см., например, определение капиталов у Вальраса). Если, таким образом, теория предельной полезности страдает недостатком внимания к столь важной стороне исследуемой проблемы, как условия производства хозяйственных благ, то нам естественно поискать разъяснение её у представителей другого из намеченных нами главных направлений в разработке вопроса о ценности, - полагающих в основу объяснения меновой ценности принцип хозяйственного **труда**.

Трудовая теория ценности была выдвинута уже, как мы знаем, первыми комментаторами Аристотеля. Судя по всему их побуждал к этому не только авторитет Св.Писания, но и наблюдение хозяйственных условий их времени. Городская жизнь средневековья раскрывала с особенной ясностью условия обмена между самостоятельными товаропроизводителями. А так как ремесло основывалось по преимуществу на применении труда, а капитал играл в нем сравнительно незначительную роль, то и за руководящий принцип при **[385]** обмене легко было принять только труд, оставляя все другие элементы хозяйства в стороне как несущественные. Эта основа теоретического объяснения вопроса о ценности удержалась надолго и часто незаметно для самих исследователей подсказывала им прежнее решение, несмотря на то, что условия хозяйства уже радикально изменились.

Трудовая теория прочно укореняется в английской экономической литературе со времени Вильяма Петти (1623-1687). Ему принадлежит известное изречение: труд есть отец и активный принцип богатства, а земля – его мать[(18)]. Ценность хозяйственных благ определяется, по мнению Петти, сравнительным количеством труда, или, точнее, сравнительным количеством **рабочего времени**, затраченного на их производство. Если бы, например, один человек занимался производством серебра, а другой – хлеба, и оба они употребляли на это одно и то же количество рабочего времени, то ценность произведенного ими серебра и хлеба была бы одинакова. Если добыча унции серебра требовала бы столько времени как производство бушеля хлеба, то унция серебра была бы естественной ценой бушеля хлеба[(19)]. Из сторонников трудовой теории среди мыслителей XVII и XVIII вв. можно отметить еще известного философа Локка (1632 - 1704)**[386]**, Франклина (1706-1790) и, в особенности, **Ад.Смита**.

Через Ад.Смита трудовая теория ценности вошла в современную политическую экономию. Классическая школа в лице своих наиболее крупных теоретиков, Ад.Смита и Рикардо, совершенно игнорировала старые попытки исследования полезности и как бы заслонила их своим авторитетом. О них забыли или не считали нужным вспоминать. Попытки Шторха, Сэ, Сениора и других экономистов либеральной школы, указывавших на значение полезности при установлении ценности, рассматривались экономистами эпохи господства классической доктрины как самостоятельные отдельные мнения, да и сами эти писатели не углублялись в историю вопроса и не умели отчетливо и последовательно обосновать собственные положения. Трудовая теория выдвигается поэтому на первый план и довольно долгое время господствует почти безраздельно.

Только игнорированием истории разработки вопроса о ценности можно объяснить ту легкость с какою Ад.Смит устраняет из исследования ценности момент полезности. Полезность[20] вещи, по его мнению, не находится ни в какой связи с размерами её ценности. Предметы, имеющие величайшую ценность, часто не имеют никакой меновой ценности, например, вода; и, наоборот, предметы не имеющие никакой полезности, имеют большую меновую ценность (алмаз). Смит явно не **[387]** задумывается здесь над значением экономического термина «полезность», потому что обычно под хозяйственными благами он понимает не только блага «полезные» в моральном или физическом смысле, а просто предметы, которые служат для людей (по их пониманию или склонностям) не только для удовлетворения их необходимых потребностей, но и для удобства и простого удовольствия.

Строя всю свою теоретическую систему на труде и его разделении, Смит и теорию ценности обосновывал на трудовом принципе. Благосостояние каждого человека зависит от количества предметов необходимости, удобства или удовольствия, какое он может себе доставить. Для простоты Смит предполагает сперва, что человек может доставить себе эти предметы только трудом. Если он живет отдельно от других людей, он сам создает все потребляемые им предметы. Если же в обществе широко проведено разделение труда, то каждый может удовлетворить только незначительную часть своих потребностей предметами, созданными им самим; остальную же часть потребляемых им предметов он получает от других, обменивая на продукты их труда продукты своего труда, т.е. свой труд на чужой. Ценность имеющегося у него товара, который он обменяет на продукт труда другого лица, будет, следовательно, определяться купленным на него продуктом, т.е. трудом другого лица, или, как говорит Ад.Смит, будет равна тому количеству труда, которое он может заказать или купить на свой товар. Но так как при обмене обе стороны находятся в **[388]** одинаковых условиях, то это количество труда должно равняться количеству труда, затраченному им самим на обмениваемый продукт. «Действительная

цена всякой вещи, то, что всякая вещь действительно стоит человеку, желающему приобрести её, есть труд и хлопоты её приобретения. То, чего стоит всякая вещь для человека, приобретшего её и желающего сбыть её или променять на что-либо другое, суть хлопоты и труд, которые она может ему сберечь и которые он может переложить на других… Труд был первой ценой, первоначальной монетой, которой за всё платили. Не золотом или серебром, а трудом покупались первоначально все богатства мира»[21].

Но установление ценности исключительно по труду могло происходить, по мнению Смита, только между самостоятельными производителями, которые были в одно и тоже время и предпринимателями, и работниками, или, как предпочитает говорить Смит, следуя общепринятому взгляду того времени, в первобытном обществе, «в том раннем и грубом состоянии общества, которое предшествует накоплению капитала и обращению земли в собственность». Если бы, например, в охотничьем племени **[389]** обыкновенно требовалось вдвое больше труда, чтобы убить бобра, чем козу, о один бобр естественно обменивался бы на две козы. В современном же обществе, где продукт делится между обособленными общественными группами, цена (и ценность) его слагается не из одного вознаграждения за труд, но и из доходов капиталиста и землевладельца. Но к чему сводится ценность всех этих обособившихся доходов? На это Смит не дает определенного ответа. С одной стороны, он склоняется к мысли, что ценность продукта и при этих условиях создается только трудом, а работник должен лишь уступать часть этой ценности капиталисту и землевладельцу[22], с другой – он пытается найти для каждого вида доходов особенные условия, определяющие высоту их, а, следовательно, и размеры цены и ценности и самого продукта[23].

В противоположность учению Смита, неопределённому и расплывчатому, включающему в себя различные, не вполне согласованные объяснения, теория ценности Рикардо представляет стройное целое, проведенное с необычайной логической строгостью и последовательностью. Однако правильное понимание учения Рикардо требует большой внимательности и осторожности, потому что, будучи глубоким и тонким мыслителем, Рикардо **[390]** был дурным литератором («poor master of language», по его собственному признанию). Его изложение страдает неточностью терминологии, резкими и не оговоренными переходами от одного допущения к другому. Нельзя не согласиться с замечание Маршалла, что если мы желаем правильно понять Рикардо, мы должны «великодушно истолковывать его, великодушнее, чем сам он истолковывал Ад.Смита».

Рикардо ясно осознавал, что полезность и редкость могут быть источниками ценности, и с присущей ему проницательностью резко провел демаркационную линию между хозяйственными благами, обращающимися на рынке. Он различает блага, воспроизводимые хозяйственной

деятельностью и невоспроизводимые. Ценность невоспроизводимых благ колеблется, по его мнению, в зависимости от размеров богатства и склонностей лиц, желающих обладать ими (т.е. от условий спроса). Но, к сожалению, Рикардо мало интересовался вопросом о ценности благ этого рода. Он относит к ним только редкие статуи и картины, вина особого качества, т.е. блага, образующие незначительную массы товаров, ежедневно обращающихся на рынке, и потому не считает нужным анализировать далее условия спроса на эти товары, а сосредоточивает всё свое внимание на исследовании меновой ценности товаров первой категории, количество которых может быть «почти беспредельно» увеличиваемо трудом, и которые образуют, по его мнению, почти всю массу товаров, обращающихся на рынке.

Теорию ценности Рикардо и следует понимать как вывод, полученный при предположении **[391]** безграничной воспроизводимости хозяйственных благ, не встречающей препятствий ни со стороны социальных условий (предполагается совершенно свободная конкуренция), ни со стороны естественных сил (предполагается, что затраты на единицу продукта не увеличиваются и не уменьшаются с увеличением количества производимых единиц).

Как же определится ценность таких продуктов? Рикардо начинает свое исследование (следуя Ад.Смиту) с «первобытного общества», т.е. с гипотетического общества самостоятельных товаропроизводителей. В таком обществе ценность определялась бы «почти исключительно» сравнительными количествами труда, затраченными на их производство. Принимая этио положение Смита, Рикардо энергически возражает против коррелятивного вывода, что ценность предмета определяется также и трудом, который можно на него заказать или купить. Однако он нападает здесь на Смита по недоразумению, толкуя его недостаточно «великодушно».

Представим себе, что кто-то, наняв работника за известное количество пищи, на прои зводство которого требовалось бы полдня работы, заставил бы его работать, скажем, целый день. Созданный рабочим новый продукт при этих условиях не был бы равновелик и равноценен с полученным им. Но ведь Смит имел в виду обмен между самостоятельными производителями, а при таком обмене, - предполагая, что обе стороны не обманывают и не оказывают никакого давления друг на друга, - каждому можно было бы выменять **[392]** у другого небольшое количество труда, чем какое он сам затратил. Количество труда, затраченное на данную вещь, и количество труда, вымениваемое на нее, необходимо должны были бы совпадать.

Итак, по учению Рикардо, ценность свободно воспроизводимых предметов определяется сравнительным количеством труда, затраченного на их производство. Разница в качестве отдельных видов труда не противоречит этому положению. Следуя Смиту, Рикардо предполагает, что рынок

устанавливает между различными видами труда известное пропорциональное отношение, достаточное для практических целей, а шкала, однажды установленная, подвергается затем незначительным изменениям. «Если труд одного дня ювелирного рабочего более ценен, чем труд одного дня чернорабочего, то его отношение давно уже установлено, и он помещен на надлежащее место в шкале ценности».

Смит допускал, что трудовой принцип определения ценности терпит ограничения, когда в производстве участвует капитал. Для Рикардо же употребление капитала само по себе дела не меняет. Ведь капитал тоже создается трудом, и, следовательно, применение капитала означает лишь то, что на изготовление вещи затрачен не только настоящий, но и прошлый труд, и что, соответственно, ценность её определяется как трудом, затраченным на её производство непосредственно, так и трудом, употребленным на изготовление орудий и т.п. в той мере, в какой эти орудия изнашиваются в производственном процессе. В этом отношении нет разницы между первобытным **[393]** и развитым обществом: дикарю, чтобы убить бобра или козу, нужно какое-нибудь оружие, и потому ценность этих животных регулировалась не только временем и трудом, необходимым для их убийства, но также и временем и трудом, необходимыми для создания оружия. Точно так же и в современном обществе меновая ценность чулок определяется всем трудом, каковой необходим для их выделки и доставки на рынок, то есть трудом возделывания земли под хлопок, перевозки хлопка в место производства (во что войдет и часть постройки корабля), трудом прядильщика и ткача, частью труда инженера, кузнеца и плотника, выстроивших фабричные здания и машины, трудом розничного торговца и т. д.

Эта попытка Рикардо имеет громадное принципиальное значение и обнаруживает в нем не только глубокого, но и чрезвычайно смелого мыслителя. Как увидим ниже, Рикардо исключал землю из ряда факторов определения ценности, так как ценность земледельческих продуктов определяется, по его учению, издержками производства при худших условиях, на участках, не дающих ренты, а выручающих только обычные издержки производства (затраты труда и капитала). Поэтому сведение труда и капитала к одному общему началу означало ни больше ни меньше, как нахождение твердой единицы ценности, общей меры хозяйственных благ, при том научно установленной. Капитал сводился при этом к труду, а труд различного качества – к среднему простому труду, и таким образом для теории ценности, а за ней и для всей системы [**394]** теоретической экономии открывались перспективы точного математического анализа[(24)].

На первый взгляд могло показаться, что Рикардо удалось счастливо избегнуть затруднения, перед которыми остановился Смит, и сохранить трудовую формулу не только для простейшей (гипотетически принятой)

формы хозяйства, но и для развитого капиталистического общества. Однако его проницательный и глубокий ум не желал успокоиться на таком соблазнительном решении. Ведя свой анализ дальше, прослеживая разные случаи употребления капитала, Рикардо увидел, что принятая им формула далеко не всегда приложима. В четвертом и пятом отделах главы о ценности он подробно рассматривает уклонения от чистой трудовой формулы. Такие уклонения создаются, по его мнению, или употреблением неодинаковых количеств постоянного и оборотного капитала, или – при одинаковых количествах – неодинаковой прочностью (durability) капитала и неодинаковой быстротой его обращения. Если, например, один капиталист занимает в течение года сотню рабочих для производства текстильной машины, а другой такое же количество для производства хлеба, то по истечении года, предполагая, что они уплачивают рабочим одинаковую плату – по 50 ф.ст. в год, и прибыли их будут равняться одинаково 10%, ценность их продуктов будет одинакова (=50х100=5000+500=5500 ф.ст.). Но на **[395]** другой год, когда владелец машины начнет употреблять при ней сто рабочих для производства сукна, а фермер продолжит по-прежнему с помощью своих ста рабочих производить хлеб, то ценность хлеба останется прежней: 5500 ф.ст., а ценность сукна, если суконный фабрикант должен получать такую же прибыль на свой капитал как и фермер, будет равняться уже 5500 ф.ст. + 550 ф.ст. прибыли на капитал, вложенный в дело в виде машины, т.е. составит всего 6050 ф.ст.

Следовательно, сукно, производство которого потребовало двух лет и зерно, на производство которого нужен только один год, несмотря на одинаковые затраты труда и капитала, имею различную ценность. Иначе говоря, разница в установлении ценности товаров возникает вследствие различий в продолжительности употребления капитала, или, что то же самое, вследствие **разницы во времени**, которое должно истечь, прежде чем данная категория товаров будет доставлена на рынок. Ценность товара, производимого с более долговечным капиталом, должна быть несколько выше, «чтобы вознаградить за большую продолжительность времени, которое должно истечь, прежде чем наиболее ценный товар может быть доставлен на рынок».

В этом влиянии продолжительности употребления капитала на формирование ценности и заключается самое трудное и загадочное, что до сих пор остается в рассматриваемой проблеме. Рикардо отметил затруднение, но не попытался его разрешить, хотя не мог не сознавать его громадного значения для всей теоретической системы политической **[396]** экономии. Во всяком случае, выступив столь решительно против Смита, он в конце концов должен был вернуться к его же положению о применимости чистой трудовой теории только к простейшим формам хозяйства, где почти не употребляется капитал… «В ранние стадии общества, - говорит Рикардо, - прежде чем стали

употреблять много машин или прочного (durable) капитала, товары, производимые равными капиталами, должны были быть почти равной ценности и падать и подниматься по отношению друг к другу только в зависимости от большего или меньшего количества труда, потребного для их производства; после введения этих дорогих и прочных (durable) орудий, товары, производимые употреблением равных капиталов, будут очень не равны по ценности, и хотя они по-прежнему могут падать или подниматься по отношению друг к другу (поскольку больше или меньше труда окажется необходимым для их производства), они будут подвергаться еще и иному, хотя и меньшему колебанию (a minor variation) именно в зависимости от повышения или понижения заработной платы и прибыли»…

Почему же Рикаро ограничился только этим указанием и не попытался глубже анализировать значение отмеченных им уклонений от основного правила? Возможно потому, что его интересовал по преимуществу вопрос об относительной ценности, а для этого вопроса совокупность определяющих ценность элементов имела сравнительно малое значение, поскольку какой-нибудь один из них мог быть избран надежным показателем того отношения, в каком ценность одного **[397]** товара находится к ценности другого. А Рикардо занимала более всего именно относительная ценность. Если на производство одного продукта необходимо пять дней труда, а другого – десять, то они относятся друг к другу как 5:10=1:2. Если бы на производство первого потребовалось 10 дней труда, а второго – 20, то относительная ценность их осталась бы по-прежнему на уровне 1:2. В шестом отделе главы о ценности Рикардо прямо заявляет, как необходимо понимать его учение о связи ценности с трудом… «Я не говорил, что если в один товар вложено труда стоимостью в 1000 ф.ст., а в другой – в 2000 ф.ст., то в силу этого один товар будет иметь ценность в 1000 ф., а другой – в 2000ф. Но я сказал, что их ценность будет относиться друг к другу как два к одному и что они будут обмениваться по такой пропорции. Для истинности излагаемого учения неважно, продается ли один из этих товаров за 1500 ф., а другой – за 3000 ф.; сейчас я не исследую этого вопроса; я только утверждаю, что их относительные ценности будут регулироваться относительными количествами труда, затраченного на их производство».

В известном письме к Мак-Келлоку от 13 июня 1820 г. (то есть между вторым и третьим изданием «Principles»), Рикардо подробно развивает мысль, что наряду с трудом на ценность оказывает влияние и время. «Строго говоря,… относительные количества труда, затраченного на товары, регулируют их относительную ценность лишь тогда, когда на них не затрачено ничего кроме труда, и то в течение одинакового времени. Когда время **[398]** одинаково, то относительное количество труда, затраченное на них, все ещё остается главным, но не единственным ингредиентом, регулирующим их относительную ценность, ибо, кроме вознаграждения за

труд, цена товара должна также вознаграждать за продолжительность времени, которое должно истечь, прежде чем товар может быть доставлен на рынок. Все исключения из этого общего правила падают на этот один пункт, пункт времени… Я иногда думаю, что если бы мне пришлось вновь писать главу о ценности, помещенную в моей книге, то я признал бы, что относительная ценность товаров регулируется двумя причинами вместо одной, а именно относительным количеством труда, необходимого для производства данных товаров и размером прибыли (by the rate of profit)за время, в которое капитал оставался спящим (dormant) и пока эти товары не были доставлены на рынок»[(25)]. После этого письма Рикардо выпустил новое, третье издание «Principles», но ограничился лишь некоторыми незначительными дополнениями и переделками главы о ценности, оставив её основной текст в прежнем виде. Может быть ещё и потому, что главной задачей своей книги он считал проблему распределения (см. предисловие к ней), а условия, определяющие высоту и взаимное отношение между различными доходами, он находил возможным установить и независимо от теории ценности. «В конце концов,- пишет он в цитированном **[399]** письме, - великие вопросы ренты, заработной платы и прибыли могут быть выяснены пропорциями, в которых весь продукт делится между землевладельцами, капиталистами и рабочими и которые не необходимо (not essentially) связаны с теорией ценности»[(26)]. Таким образом теория ценности Рикардо не представляется вполне законченной; в своей основной формулировке она применима только к гипотетическим, простейшим формам хозяйственных отношений, где употребление капитала практически может рассматриваться как несущественный момент производства и где нет абсолютной ренты (исторически этому во многом соответствовал строй средневекового ремесла).

Дальнейшая разработка трудовой теории и должна была естественно направиться на выяснение столь ярко отмеченного Рикардо загадочного пункта – влияние различий в употреблении капиталов. Однако, первые преемники Рикардо слишком упростили задачу и придали трудовой теории более закругленную форму, но вместе с тем сделали её и более плоской, по сравнению с учением Рикардо. Если не считать попытки Милля (в статье «On profits and interests» в сборнике Essays on some unsettled Questions of Political Economy 1844 г.), оставшейся незамеченной (и которой он сам, по-видимому, придавал мало значения) то первой **[400]** серьезной и обстоятельной разработкой проблемы, поставленной Рикардо, мы обязаны Марксу. К сожалению, с учением Маркса о ценности долгое время соединялось серьезное недоразумение, повод к которому подал сам автор. Маркс подробно развил свою теорию ценности в «Капитале». Но изданный им (в 1867 году) первый том этого обширного исследования хозяйственных условий капиталистического общества устанавливал лишь первоначальные

контуры теории ценности, которая, согласно задуманному автором плану, должна была постепенно развертыватья в дальнейших частях. Марксу не суждено было увидеть в печати выполненный им обширный труд: последние части «Капитала» были изданы уже после смерти автора под редакцией его ближайшего друга и сотрудника Фр.Энгельса, по оставшимся от покойного рукописным материалам (второй том – в 1885, третий – в 1894 г.)[27]. Остальную часть рукописей Маркса, касающуюся вопроса о ценности, подготовил к печати и издал известный популяризаторучения Маркса – Карл Каутский. Первоначально он предполагал присоединить её как IV-й том «Капитала», но затем, в виду ее специального характера (история теорий прибавочной ценности), отказался от этого намерения и выпустил её отдельно, под заглавием «Theorien über den Mehrwert» (три тома, 1905-1910, Stuttgart, Dietz). Таким образом в настоящее время мы можем уже обозреть учение Маркса во всем его **[401]** объеме. Когда же публика располагала только первым томом «Капитала», читатели выносили о нем ошибочное представление, потому что в этом томе Маркс изложил только первоначальную основу своего учения, не указав тех модификаций, которые, согласно имевшемуся у него плану, должны были быть развиты в дальнейшем изложении (в третьем томе). То, что Маркс задолго перед выходом в свет первого тома «Капитала» имел уже не только план, но и решение вопросов, изложенных в третьем томе, показывает отмеченное выше издание «Theorien über den Mehrwert», рукопись которого была написана в 1861-1863 гг., и в котором содержатся главные тезисы (и их довольно подробные доказательства) третьего тома. Как увидим ниже, и Марксу не удалось удовлетворительно решить проблему, намеченную Рикардо, но его ошибки и противоречия, поскольку они встречаются при обсуждении им этой проблемы, вытекают не из торопливого желания сгладить противоречия (приписанного ему некоторыми критиками), обнаружившиеся при сопоставлении учения первого тома с фактами действительности, но из гораздо более глубоких причин.

Задачей своего исследования Маркс ставит отыскание закона ценности в условиях капиталистического хозяйства, т.е. при товарном обмене. «Богатство обществ, в которых господствует капиталистический способ производства, является, - так открывает Маркс свое исследование, - громадным собранием товаров (ungeheure Waarensammlung), а отдельный товар – его элементарной формой». Анализируя эту элементарную форму богатства, **[402]** Маркс находит, что товар имеет полезность, которая делает его «потребительной ценностью». Но потребительная ценность не обнаруживает никакого влияния на меновую ценность товара. Потребительная ценность осуществляется только в пользовании или потреблении. Меновая же ценность является прежде всего количественным отношением. Товары, самые различные по своим потребительным свойствам,

в процессе обмена приравниваются друг к другу. Между ними, следовательно, есть нечто общее. Но это общее никак не может заключаться в их потребительских свойствах. «Очевидно, что отношение обмена товаров характеризуется именно отвлечением от их потребительных ценностей. В нём одна потребительная ценность имеет совершенно такое же значение, как и всякая другая, если только она имеется в надлежащей пропорции…Товары, как потребительные ценности, прежде всего различны по качеству, как меновые ценности они могут быть различны только по количеству, и, следовательно, не содержат ни атома потребительной ценности. Если же оставить в стороне потребительную ценность товарного тела, то у него останется еще только одно свойство, свойство продукта труда»…

Мысль Маркса движется здесь в направлении, намеченном Смитом и Рикардо. Он так мало считается с возможностью иной точки зрения, что одинаково цитирует в подтверждение своего взгляда как сторонника трудовой теории – Локка, так и представителя теории полезности – Барбона, сущность учения которого е, очевидно, была не ясна. **[403]**

Итак, меновая ценность товара определяется только трудом, но каким трудом?

Если мы всмотримся в труд, которым произведен какой-либо товар, мы найдем, что подобно тому как полезность характеризует конкретное свойство товара, так и труд имеет разнообразные конкретные формы. Труд портного, прядильщика, ткача или какого-нибудь другого работника представляет собой прежде всего специфическую, целесообразную, полезную деятельность, которая, по существу своему, может принимать столь же разнообразные формы, как и потребительные свойства товаров. Если же мы отрешимся от конкретных особенностей различных категорий труда и попытаемся найти в каждом труде нечто общее, то мы установим, что всякая полезная в хозяйственном смысле работа окажется ничем иным, как затратой человеческой рабочей силы, т.е. мускульной и нервной энергии, одинаково, будет ли это труд сапожника, портного, типографщика, ткача и т.п. Вот эта-то общая сущность человеческого труда, которая проявляется или, как говорит Маркс, кристаллизуется в товаре и служит основанием для сравнения товаров друг с другом в процессе обмена. что касается различий в качестве труда, т.е. труда простого и квалифицированного, то здесь, по мнению Маркса, достаточную основу для наших соображений дает тот фактический процесс, о котором говорили Рикардо и Смит. Сущность дела в данном случае сводится к тому, что квалифицированный труд требует или большого напряжения мускульной или нервной энергии, или большей ловкости, чем простой труд, **[404]** иначе говоря, квалифицированный (высший) труд можно рассматривать как умноженный простой труд. Итак, мы пришли к выводу, что ценность товаров определяется затраченным на их производство трудом, понимая труд в его общем значении. Самый же труд

находит своего измерителя в единицах времени – в часах, днях, неделях, месяцах. Следовательно, формулируя выведенное нами положение более точным образом, мы должны сказать, что ценность товара определяется количеством затраченного на его изготовление рабочего времени. Однако, при этом мы наталкиваемся на новое противоречие. Если количество рабочего времени действительно определяет ценность товара, то, казалось бы, чем неискуснее и ленивее работник, тем дороже будет оплачиваться его труд. А такое положение, очевидно, не соответствует действительности. Выход из указанного противоречия мы, однако, легко найдем, если отрешимся от атомистического представления о производстве товаров. Изучая общественные отношения, мы должны исходить из соображения не об отдельных экземплярах товаров, а рассматривать всю массу товаров, произведенных данным обществом. В общей системе общественного производства каждая категория товаров, например, предметов ткацкой промышленности, представляется как бы одним огромным продуктом. Ценность этого продукта (т.е. общей совокупности данного рода товаров) определяется суммой рабочего времени, затраченного на его производство, а ценность каждого отдельного экземпляра из общей массы будет зависеть, следовательно, от средней нормы труда, **[405]** характерной для данного общества. Таким образом мерилом ценности каждого данного товара будет не то именно время, которое фактически было затрачено на его производство, а среднее количество рабочего времени, необходимое, вообще, для производства данного продукта при господствующих, как средний тип, общественных условиях производства и при средней степени интенсивности и ловкости труда. Маркс называет это количество времени **общественно-необходимым рабочим временем**. Если, например, в какую-нибудь историческую эпоху или у какого-нибудь народа господствующей формой ткацкой промышленности было ручное ткачество, то общественно-необходимым рабочим временем будет средняя продолжительность труда ручного ткача. Если же в данной отрасли промышленности начнет превалировать машинное производство, то общественно-необходимым рабочим временем будет считаться уже время, затрачиваемое при машинной работе, и, следовательно, работа ручного ткача, производящего, как и прежде одинаковое количество продукта, будет цениться значительно ниже. Вот почему так теряют кустари в борьбе с машинным производством. Продукт труда кустаря расценивается уже не по количеству труда, которое он вкладывает в дело, а по общественно-необходимому времени, по тому количеству труда, которое требуется при машинном производстве, т.е. по гораздо меньшему. Итак, Маркс приходит к выводу, что ценность товара определяется общественно-необходимым временем его производства. После этого он обращается к следующему, весьма важному вопросу: каким образом **[406]** совершается обмен товаров по их указанной ценности, иначе говоря, в

чем заключается сущность того процесса, в ходе которого ценность достигает своего выражения. Для выяснения этого вопроса Маркс пользуется, между прочим, предварительными гипотезами хозяйства изолированного человека и свободной трудовой общины. Представим себе, говорит Маркс, Робинзона на его острове. Для удовлетворения своих потребностей он должен выполнять различные работы, причем сама нужда заставит его правильно распределять свое время. Он должен затрачивать известное количество часов на добывание пищи, на уход за домашними животными, изготовление инструментов и т.д. Несмотря на различие своих производительных занятий, он знает, что они – только различные формы деятельности (того же Робинзона), следовательно, только различные формы **человеческого** труда… какое место среди всей его деятельности занимает та или иная работа, зависит от большей или меньшей трудности, которую нужно преодолеть для достижения предположенного полезного результата. Научает его этому опыт, и наш Робинзон, которому удалось спасти с корабля часы, гроссбух, чернила и перо, как истый англичанин, начинает тотчас вести книгу самому себе. Его инвентарь содержит список предметов потребления, которыми он обладает, различных приспособлений, необходимых для их производства, наконец, **рабочего времени**, которого средним числом стоят ему определенные количества этих продуктов. При таких условиях ему легко будет установить сравнительную оценку произведенных **[407]** им предметов. Если добывание и приготовление пищи требует от него 4-х часов ежедневной работы, а топливо только 2-х, то предметы первого рода будут казаться ему вдвое более ценными, чем вторые. Предположим теперь, - продолжает Маркс,- вместо Робинзона союз свободных людей, работающих общинными средствами производства и сознательно расходующих свои многие индивидуальные рабочие силы, как одну общественную рабочую силу. Процесс определения ценности продуктов здесь также совершается просто. Все определения Робинзонова труда повторяются и здесь, только не индивидуально, а общественно. Однако появляется и существенное различие. Все произведения Робинзона были исключительно его личным продуктом, а потому представляли предметы потребления, необходимые непосредственно для него самого. Сумма же произведений общины есть общественный продукт. Часть его вновь служит средством производства; она остается общественной. Другая же часть потребляется членами общины как средства существования. Следовательно, она должна быть **распределена** между ними. Способ этого распределения меняется сообразно виду самого общественного производительного организма и соответственно высоте исторического развития производителей…Рабочее время играло бы там двоякую роль. Распределение его по общественному плану устанавливает надлежащее отношение между различными видами труда - - сообразно различным потребностям. С другой стороны, рабочее время служит мерой

индивидуального участия производителя в общей работе, а потому также и мерой **[408]** индивидуально потребляемой части общего продукта. Общественные отношения людей к их труду и к произведениям их труда остаются здесь ясными, простыми как в производстве, так и в распределении. Если же, отталкиваясь от этих примеров, мы обратимся к современным общественным отношениям и, в частности, к тем, которые возникают при капиталистической форме производства, мы найдем, что они представляются чрезвычайно запутанными и неясными для членов общественного союза. При существовании множества отдельных, независимых друг от друга предприятий общественная связь между ними не сознаётся самими производителями. Каждый выбирает себе ту форму деятельности, которую он считает для себя более выгодной, и только в конечном итоге своего производства, в обмене продуктов, начинает чувствовать себя частью какого-то обширного целого. Но и здесь современный хозяйственный строй способствует извращению нормальных представлений. Общественные отношения *лиц*, обменивающихся продуктами своего (или присвоенного чужого) *труда*, принимают форму *товарного обмена*, то есть отношений между *вещами*. Поэтому товар принимает форму какого-то фетиша, и товарное обращение затемняет в глазах современных производителей истинную сущность скрывающихся за ними социальных отношений. Маркс и предлагает исследователям экономической жизни отрешиться от этого фетишизма и попытаться анализировать сущность товара с точки зрения проявляющихся в нем общественных отношений между людьми. **[409]**

Как же сложатся эти отношения при меновом обороте? Маркс рассматривает сначала обмен товаров между самостоятельными товаропроизводителями. Представим себе, что наше общество распадается на группы самостоятельных ремесленников, из которых каждая вырабатывает только определенного рода товары. Нуждаясь в чужих продуктах, каждый производитель выносит свой товар на рынок. Производитель холста или сукна обменяется своим товаром с производителем сапог или хлеба. Обмениваемые товары противостоят здесь как качественно различные потребительные ценности, т.е. как представители определенного целесообразного труда, но как предметы имеющие меновую ценность (т.е. как представители человеческого труда вообще) они вы ступают только при сравнении друг с другом. В этом сравнении впервые обнаруживается указанное общее их свойство; таким образом, каждый товар для выражения своей ценности нуждается в другом товаре, который, так сказать, отразил бы её. Здесь происходит то же самое, что бывает, например, при взвешивании различных тел: для определения веса известного тела необходимо сравнить его с другим телом, имеющим вес, который, будучи принят за единицу, и определяет величину веса первого тела. Первоначально товары сравниваются друг с другом непосредственно, без участия специального товара – мерила.

Кусок холста сравнивается то с мешком хлеба, то с каким-нибудь железным изделием и т.п. различные предметы обмениваются друг на друга без участия особого посредствующего элемента. Чем чаще **[410]** происходит обмен, чем сильнее будет ощущаться каждым производителем потребность в приобретении предметов, изготовленных другими, тем заметнее начинает фигурировать на рынке товар, имеющий особую функцию – облегчать обмен всех других товаров, - товар-посредник, к которому приравниваются все остальные товары. При развитии меновых отношений представляется, конечно, весьма желательным, чтобы продавцы холста, нуждающиеся для своего потребления в мясе, пшенице и т.д., не искали непременно продавца пшеницы или скота (которые, со своей стороны, нуждались бы в холсте), а имели бы возможность сначала обменять свой товар на такой предмет, который охотно спрашивается всеми, на который можно выменять какой угодно товар. Может случиться, что в данный момент продавец пшеницы нуждается не в хлебе, а, скажем, в косе, серпе или каком-нибудь другом сельскохозяйственном орудии. Владельцу холста придется, следовательно, сначала обменять свой холст на орудие. Но там может повториться такое же несоответствие желаний. Поэтому всякий стремится заранее обеспечить себя от подобных случайностей, обменивая свой продукт предварительно на такой товар, на который существует постоянный и всеобщий спрос. Коль скоро масса товаров начинает постоянно (в видах удобства дальнейшего обмена) предварительно приравниваться к одному определенному товару, он становится всеобщим выразителем ценности, эквивалентом для всех остальных товаров, обращающихся на рынке. Иначе говоря, этот товар становится деньгами. Первоначально **[411]** функцию денег выполняли различные предметы, на которые по местным условиям существовал наиболее постоянный и всеобщий спрос, - соль, раковины, звериные шкуры, и, особенно часто, скот. Впоследствии, с развитием культуры, роль денег стали выполнять благородные металлы. «По мере того, - говорит Маркс,- как мена товаров переходит за свои узкие местные пределы, и, следовательно, товарная ценность расширяется до овеществления человеческого труда вообще, денежная форма переходит на товары, годные по своей природе для выполнения общественной функции всеобщего эквивалента – на благородные металлы. Они служат наилучшей формой проявления ценности или овеществления абстрактного и потому одинакового человеческого труда, потому что они *однородны*. Далее, так как различие величин ценностей есть чисто количественное, т.е. выражает различные количества застывшего рабочего времени, то денежный товар должен быть способен к чисто количественным различиям, следовательно, по произволу должен быть делим и снова составляем из своих частей. Золото и серебро обладают этими свойствами от природы..» Само собой разумеется при этом, что деньги потому только и входят в процесс обращения товаров, что они сами являются

продуктом человеческого труда. В них также воплощено необходимое рабочее время, как и во всех других товарах, ими только удобнее выразить это абстрактное время, удобнее определить пропорцию, в которой общественно-необходимое рабочее время затрачено на производство каждого отдельного товара. Зная теперь **[412]** общую сущность менового процесса, в котором товары обмениваются при посредстве денег, мы можем приступить к его дальнейшему анализу. Исходя из принятого нами выше положения, что в обществе существуют отдельные самостоятельные предприятия, хозяева которых обмениваются своими продуктами, мы видим, что рыночная сделка принимает следующий вид: каждое лицо, изготовивши свой специальный товар несет его на рынок, обменивая там на деньги, и на эти деньги покупает для себя все необходимые товары от других лиц. Процесс обмена при этом начинается и заканчивается товаром. Его можно выразить формулой:

Товар-деньги-Товар

Т - Д — Д

Деньги являлись здесь лишь в качестве посредника в обмене равновеликих ценностей. Наши производители, как лица вполне равные друг другу по силам, обменивались своими товарами не выше и не ниже их ценности. В самом деле, если какое-нибудь одно лицо стало продавать свой товар дороже, чем он стоит, то, выигравши в этом случае, оно должно было бы сейчас же потерять, потому что оно, в свою очередь, должно покупать чужие товары и, следовательно, переплатить соответственную сумму. Выигрыш одного лица перед другим был бы возможен только в случае прямого обмана, т.е. выигрыша только на одной стороне, но и при этом условии стоимость обмененных товаров осталась бы прежней, потому что все, что выиграла бы одна сторона, потеряла бы **[413]** другая, и, следовательно, произошло бы только другое распределение этой ценности между указанными лицами. Обращаясь теперь к фактическим условиям современного (капиталистического) хозяйства, мы должны принять во внимание те формы, которые принимает при них рыночный обмен товаров. Что делает капиталист? Прежде чем продать свой товар, он поступает несколько иначе, чем самостоятельный ремесленник. Капиталист имеет заранее средства производства в своих руках в форме известной суммы денег. Далее, он знает, что на рынке есть такие лица, которые не обладают средствами производства и никакими другими товарами, кроме одного: своей собственной рабочей силы. И вот, запасаясь известным количеством денег, капиталист покупает на рынке: с одной стороны, средства производства в виде орудий и материалов, а с другой – необходимое для него количество рабочей силы, т.е. он затрачивает эти деньги отчасти как постоянный капитал, отчасти – как переменный. Отчуждение особенного товара – рабочей силы - юридически выражается в форме договора найма; рабочий обязуется за известную плату

предоставить свой труд в распоряжение капиталиста. Вместе с тем капиталист получает прав на продукты труда рабочего, которые он потом продает на рынке, чтобы за вырученные деньги покрыть издержки и получить прибыль. Следовательно, здесь процесс обмена, в противоположность охарактеризованному ранее, начинается уже с денег и заканчивается деньгами, так что соответствующая ему формула принимает такой вид: **[414]**

Деньги – Товар – Деньги

Д — Т — Д

Капиталист затрачивает известное количество денег на покупку товара (средств производства и рабочей силы), затем он выносит на рынок созданный в его предприятии товар и обменивает его на деньги. Если бы эти члены формулы совершенно соответствовали предыдущим, т.е. указывали на обмен равновеликих ценностей, то мы имели бы дело с совершенно нелепым процессом. Для чего затрачивать известное количество денег и вести сложное и хлопотливое предприятие, чтобы потом обменять полученный продукт на такое же количество денег, которое было при этом затрачено? Ясно, что указанный процесс может иметь смысл для капиталиста только в том случае, если в конечном счете он выручит больше денег чем затратил. Следовательно, правильным выражением приведенной формулы должно быть только следующее:

Д — Т — Д или

Д — Т — Д +д

Естественно, возникает вопрос: каким же образом получается это приращение ценности, может ли оно возникнуть в самом процессе обмена продуктов, изготовленных в предприятии капиталиста? Очевидно, нет, потому что капиталист, продавая свой товар на рынке, встречается с другим продавцом товара. Как мы уже видели раньше, они могут обмениваться только равными меновыми ценностями, получая лишь различные **[415]** потребительные ценности. Следовательно, из процесса обмена продуктов, принадлежащих капиталисту, мы не выясняем себе этого явления. В процессе обмена реализуется лишь то, что было создано раньше. Каким же образом капиталист организовал производство? Мы знаем, что он предварительно покупал орудия и материалы производства, а также и живую рабочую силу. Но, покупая орудия и материалы, он не мог выручить в процессе производства нечто большее взамен их истраченной части. Значит затрата постоянного капитала не могла доставить ему никакого избытка. Другое дело – затрата переменного капитала (на приобретение рабочей силы). Труд был куплен на рынке, как и всякий другой товар, но это товар sui

generis. Его потребительные свойства характеризуются своеобразными чертами, отличающими его от других товаров. Они состоят в способности этого товара производить новые ценности. Ценность самого товара – труда, определяется подобно ценности всякого другого товара, общественно-необходимым временем его воспроизведения, т.е. стоимостью содержания рабочего и его семьи соответственно среднему минимуму потребностей рабочего населения при данных условиях культурного развития страны. Воспроизведение товаров, соответствующих в своей ценности этому минимуму, требует все уменьшающегося количества часов ежедневного труда, соответственно прогрессу производственной техники. Капиталист же, приобретая в свое распоряжение рабочую силу данного лица, заставляет его работать более этого необходимого времени, благодаря чему и получает тот излишек в ценности **[416]** созданного рабочим продукта, который до сих пор казася нам необъяснимым. Технические условия капиталистического производства открывают возможность для капиталистов давать работнику плату, соответственно указанной выше норме культурного уровня существования в данной стране, и вместе с тем пользоваться его дополнительным или, как говорит Маркс, прибавочным трудом для создания излишка, идущего в пользу капиталиста в виде прибавочного продукта. Ценность этого продукта Маркс и называет прибавочной ценностью (Mehrwerth). Чтобы выяснить нагляднее процесс образования прибавочной ценности, Маркс приводит следующий пример. Представим себе, что наш капиталист задается целью превратить известное количество хлопчатой бумаги в пряжу, чтобы выручить при этом для себя прибавочную ценность (Mehrwerth). Допустим, что он имеет в качестве сырого материала 10 фунтов хлопчатой бумаги, орудия производства (например, веретена), из которых известная часть должна изнашиваться при переработке этого количества хлопка, затем он нанимает себе рабочую силу. Пусть цена бумаги равняется 10 шилл., цена части веретена, которая износится, равна 2 шилл., и, наконец, дневная плата нанятого рабочего равняется 3 шилл. Эти три шиллинга соответствуют результатам той работы, которую наш работник способен произвести в течение 6 часов рабочего дня. Наконец работник, работая 6 часов в день, в состоянии превратить 10 ф. хлопчатой бумаги в пряжу. Сколько же будут стоить эти 10 ф. пряжи на рынке? На них переносится прежде всего ценность затраченных **[417]** в дело товаров, т.е. 10 шилл. ценности сырого материала, 2 шиллинга ценности истраченного веретена и 3 шиллинга ценности, которую прибавил к продукту 6-часовой труд рабочего. Следовательно, 10 ф. пряжи будут проданы за 15 шиллингов, а каждый фунт – по 1 ½ шиллинга. Если наш капиталист совершит такую продажу, то он не выручит ничего, потому что его издержки как раз равняются указанной сумме (10 шилл. за пряжу + 2 шилл. за веретено и + 3 шилл. заработной платы=15 шиллингов), и весь этот процесс превращения хлопка в пряжу

окажется для него совершенно бесцельным. Однако у него остается спасительный выход, которым он постоянно и пользуется. Труд рабочего оплачен им 3 шиллингами, но в условиях договора капиталист обязывает его работать не то количество часов, которого он стоит, а большее. Капиталист заставляет рабочего в нашем примере продолжать работу после 6 часов, положим, еще столько же, причем за вторые 6 часов, в течение которых труд рабочего по-прежнему прибавит к переработанному продукту новую ценность в 3 шилл., не будет ему платить ничего. Следовательно, процесс производства во вторую половину рабочего дня примет следующий вид: в течение 6 часов рабочий опять переработает 10 ф. пряжи стоимостью в 10 шилл., на 2 шилл. израсходуется веретено, затем рабочий прибавит своим 6-часовым трудом 3 шилл. новой ценности к созданному им продукту. Следовательно, ценность нового количества пряжи ничем не будет отличаться от ценности предыдущего количества, т.е. на рынке за **[418]** нее платят также 15 шилл. но для капиталиста эта продажа будет иметь уже совершенно иное значение. В результате 12-часового дня рабочего получалось 20 ф. пряжи, которые продаются за 30 шилл., т.е. ровно по 1 ½ шилл. за фунт. Но размеры издержек капиталиста будут равны другой сумме. Сопоставим оба этих ряда.

Ценность продукта

20 ф. пряжа	Износивш. орудия	Ценность прибавленная рабочим к продукту
20 шилл	4 шилл.	6 шилл.

Расходы капиталиста

20 шилл	4 шилл	3 шилл.

Таким образом благодаря тому, что капиталист оплатил только половину труда рабочего, созданный им продукт будет стоить ему 27 шиллингов, а продаст он его по полной ценности, т.е. за 30 шилл. Вычитая из 30 – 27, мы и получим 3 шилл. прибавочной ценности, присвоенной капиталистом, как результат неоплаченного чужого труда. Степень такого присвоения можно определить, выводя отношение между неоплаченным и необходимым рабочим временем. Такое отношение Маркс называет нормой прибавочной стоимости. В нашем примере эта норма будет равняться 1 или 100%. Так объясняется тот сложный механизм, посредством которого на почве производства с одной стороны, и на почве обмена – **[419]** с другой, создается прибавочная ценность, присваиваемая капиталистом. До сих пор в лице капиталиста нашего примера перед нами выступал весь разнообразный по своему составу класс лиц, в руки которых попадает прибавочная ценность. Фактически же эта ценность распределяется различно между

разными группами капиталистов – предпринимателями, рантьерами, торговцами и т.п. Единственным источником, из которого они почерпают свои доходы, окажется не что иное как прибавочная ценность. Такова, в сущности, теория ценности, развитая Марксом в первом томе «Капитала». Однако, согласно плану, начертанному самим Марксом, она далеко не исчерпывала всего вопроса. Марксу предстояло выполнить наиболее трудную часть работы: привести общий закон ценности, выведенный при предположении равенства условий производства товаров, в соответствие с отмеченными ещё Рикардо особенностями в употреблении капиталов в различных предприятиях и различных отраслях производства.

В третьем томе «Капитала» Маркс и ставит себе задачей исследовать влияние, оказываемое на ценность и цену товаров составом или строением капиталов и временем их оборота[(28)]. **[420]**

В составе капиталов, употребляемых в каком-либо предприятии, Маркс различает, как мы видели, с точки зрения защищаемой им теории ценности, **постоянную** долю (все затраты капиталиста, кроме расходов на наем труда) и **переменную** (расходы на оплату рабочей силы). Ценность постоянной доли воспроизводится в ценности продукта без изменений, ценность же переменной доли – с известным излишком (прибавочной ценностью), соответственно степени эксплуатации живой рабочей силы.

Между тем, соотношение этих долей в отдельных отраслях производства и отдельных предприятиях неодинаково. В одних случаях применяется сравнительно больше машин и других средств производства, в других – больше живой рабочей силы. Кроме того, при одинаковом количестве употребляемых средств производств, их ценность в одном случае, может быть выше чем в другом, и т.д. Состав капитала по относительной ценности его постоянной и переменной долей Маркс называет **органическим строением** (die organische Zusammensetzung). Если определить строение среднего общественного капитала, то капиталы, содержащие **[421]** по сравнению с ним больше постоянного капитала и меньше переменного, можно назвать капиталами *высшего* органического строения, а капиталы, содержащие меньше постоянного капитала и больше переменного – капиталами *низшего* органического строения.

Каково бы ни было строение капитала в различных отраслях производства, общая сумма прибыли, получаемой всем классом капиталистов данного общества, совпадает, по мнению Маркса), с общей суммой создаваемой в этом обществе прибавочной ценности, так что в этом отношении теория, развитая в первом томе, не нуждается ни в каких дополнениях и поправках. Другое дело – распределение этой общей суммы между отдельными капиталистами и отдельными группами капиталистов.

Если бы товары продавались на рынке по их ценности, т.е. если бы их ценность совпадала бы с ценой, а выручаемая от их продажи прибавочная

стоимость – с прибылью капиталистов, то при одной и той же затрате общей суммы капитала, но различном органическом строении его, одни капиталисты выручили бы на свой капитал большую прибыль чем другие. Именно, для капиталов низшего органического строения прибыль была бы выше, потому что доля капитала, посредством которой создается прибавочная ценность здесь выше. В действительности же одинаковые капиталы (безразлично, какая их доля приходится на постоянный и какая на переменный) дают по общему правилу одинаковую прибыль. **[422]**

Маркс выходит из затруднения, создаваемого для его теории этим, признаваемым им фактом, разграничивая понятие ценности и цены, прибавочной ценности и прибыли.

Прибыли тяготеют к средней норме, а цены регулируются издержками производства; ценность же находит себе выражение только в целом общественном продукте и прибавочная ценность – в общей массе прибыли, получаемой всем классом капиталистов. Продукты же отдельных отраслей промышленности продаются **не по их ценности**, а или ниже её (при низком органическом строении капитала) или выше (при высоком), и прибыль, соответствующая прибавочной ценности, могла бы возникнуть лишь в том исключительном случае, когда состав капиталов данных предприятий совпал бы со средним составом всего общественного капитала.

Каким же образом происходит это выравнивание прибыли, т.е. вычет прибавочной ценности, созданной в одних предприятиях в пользу других? На это Маркс не дает ясного ответа. Он просто указывает на то, что первоначально различные нормы прибыли уравниваются **соперничеством до средней нормы**, причем соперничающие друг с другом капиталисты оказываются солидарными по вопросу о распределении общей массы прибавочной ценности, создаваемой в данном обществе. Каждый капиталист получает из общей суммы прибавочной стоимости долю, пропорциональную не его переменному капиталу, а общей сумме вложенного им в свое дело капитала, так что весь класс **[423]** капиталистов данной страны выступает как бы в качестве акционеров единой акционерной компании, распределяющих общую массу дивиденда пропорционально принадлежащей каждому доле в общем капитале.

Как происходит этот процесс распределения прибыли, в силу которого одни товары постоянно продаются ниже своей ценности, а другие – выше, Маркс не исследует, ограничиваясь самыми беглыми указаниями, что «капитал уходит из сферы низкой нормы прибыли и ввергается в другую, доставляющую высшую прибыль»; что средняя прибыль в различных производственных сферах становится одинаковою и потому ценности превращаются в цены производства благодаря этому постоянному вселению и выселению капитала или, одним словом, его распределению между различными сферами, в силу которого норма прибыли в одном месте падает,

в другом –повышается; и что «такое уравнение удается капиталу в большей или меньшей степени соответственно высоте капиталистического развития данного национального союза», в особенности же чем подвижнее в нем капитал и труд[(29)].

Однако в своем перечислении ценностей в цены производства Маркс допускает существенные ошибки. И обстоятельная проверка этого перечисления, выполненная Туган-Барановским и Борткевичем, с несомненностью обнаружила, что положение Маркса будто общая доля общественного **[424]** продукта, достающаяся всему классу капиталистов, определяется все же общей суммой прибавочной ценности (т.е. устанавливается общим законом ценности и прибавочной ценности), основывается просто на неправильных допущениях и вычислениях[(30)].

Если таким образом теория Маркса и не дает нам ключа к выяснению вопроса о ценности в сложном строе отношений развитого капиталистического хозяйства, для которого характерно именно разнообразие составов капиталов в отдельных предприятиях и отраслях производства, - то она все же представляется глубоко интересной попыткой еще раз поставить и проанализировать проблему, намеченную Рикардо. При всех допущенных Марксом ошибках и неточностях, эта попытка дает немало ценных указаний для будущих исследователей данной стороны вопроса, и потому не может и не должна быть обойдена ими. Но, конечно, не в ней следует искать то новое и крупное, что внесла теория Маркса в разработку учения о ценности. Крупный шаг вперед по сравнению с Рикардо теория Маркса представляет в выяснении **[425]** прибавочной ценности, т.е. в указании источника капиталистического дохода. Здесь Маркс касается самого существа капиталистических отношений и блестяще раскрывает их истинный смысл. Маркс, имевший, конечно, предшественников и в данном вопросе (и в том числе и самого Рикардо), чрезвычайно отчетливо установил факт существования прибавочного труда и прибавочной ценности, и если теория Рикардо в своей основной части давала законченное объяснение сущности отношений, возникающих в кругу самостоятельных товаропроизводителей (например, средневековых ремесленников), то теория Маркса бросает яркий све на такой строй отношений, где продукты создаются также преимущественно трудом, а пища (и вообще средства существования) рабочих находится в руках обособленной группы лиц, владеющих этими средствами как капиталом, т.е. употребляющих их на наем рабочих. В этом учении Маркс счастливо сочетает вопрос об образовании товарной ценности с вопросом об источниках доходов обособленных общественных групп, отношения между которыми определяются социальными факторами силы и зависимости (владения и невладения). Решение проблемы прибавочной ценности в указанном простейшем кругу отношений представляется **[426]** образцом и для исследования дальнейших

более сложных комбинаций. К сожалению, Маркс сам уделил слишком мало внимания этой стороне дела при анализе более сложных капиталистических отношений, именно, в своей попытке проследить превращение ценностей в цены производства. Как бы то ни было, теория прибавочной ценности Маркса остается прочным приобретением экономической науки, и его ошибки и натянутые объяснения в вопросе о превращении ценностей в цены производства нисколько не колеблют её принципиального значения, так как она выведена – и совершенно правильно – для указанного выше простейшего круга отношений, для которого вопрос о ценах не нарушает основного закона ценности[31].

Дальше этого пункта трудовая теория ценности не продвинулась, и теорию Маркса можно считать поэтому последним крупным этапом, достигнутым экономической наукой на этом долгом и трудном пути.

Мы можем теперь подвести итоги работы двух охарактеризованных нами направлений в теории ценности. Несмотря на то, что на первый взгляд они представляются взаимно противоречащими, и несмотря на резкую полемику, которая велась между их сторонниками, при беспристрастном рассмотрении нельзя не видеть, что по существу они не враждебны, а дополняют друг друга. Теория предельной полезности обратила **[427]** главное внимание на процесс оценки хозяйственных благ независимо от условий их происхождения; трудовая теория, напротив, исследовала преимущественно значение, которое оказывает (трудовое)происхождение хозяйственных благ на установление их ценности. Поэтому при известных предположениях возможен синтез обеих теорий. Еще Госсен выставил положение, что для наиболее рационального использования имеющихся у нас средств приобретения хозяйственных благ необходимо так организовать доставление этих благ, чтобы получить в целом максимум удовлетворения. В таком же духе высказываются и новейшие защитники синтеза теорий предельной полезности и трудовой; между прочим, к ним относится и Туган-Барановский, предложивший «теорему», что предельная полезность продуктов должна быть прямо пропорциональна их трудовой стоимости[32]. Однако точная, математическая формулировка таких «теорем» представляется весьма спорной. Вывод их основывается на высказанном или молчаливом предположении о наличии общей меры для различных видов потребностей и различных видов труда (или издержек). Но общей научной меры ни в том ни в другом случае не только не найдено, но и не доказано ещё, что она **может быть** найдена. Экономическая наука все еще остается при эмпирическом старинном мериле ценностей – деньгах, и лучшей и более точной меры пока не знает. Шкала потребностей, приводимая сторонниками теории предельной полезности, есть просто наглядный пример, произвольно взятый для иллюстрации **[428]** доказываемых положений. В действительности между различными ступенями в пределах одной

потребности и различными категориями потребностей никакой общей меры не найдено[33]. Равным образом, нет возможности свести к общей мере и издержки производства (как мы видели это на примере Рикардо)[34].

Из сказанного видно, что современная политическая экономия далека ещё от сколько-нибудь законченного объяснения проблемы ценности. И хотя оба рассмотренные выше главные направления пролили много света на некоторые важные стороны этой проблемы (выяснение процесса субъективной оценки теорией предельной полезности и характеристика влияния объективных условий производства данная трудовой теорией), в ней все ещё остается много темного и неразгаданного, в особенности в том, что касается наиболее близкого к нам круга хозяйственных отношений. Обильную жатву для новых исследователей обещает дать внимательное изучение – с точки зрения образования ценности – **[429]**роли капитала. Эта сторона дела остается пока еще мало затронутой. Крупный интерес представляет и тесно связанное с таким изучением исследование социальных факторов ценности. Правда, в теории прибавочной ценности Маркса мы имеем блестящую попытку выяснения социальной сущности капиталистических отношений, но она представляется как бы введением в изучение капиталистического обмена, оставляя незатронутыми его более близкие к современной действительности формы. А вместе с тем и общий вопрос о значении в процессе установления ценности социальных факторов силы и зависимости все еще остается мало освещенным. Этот пробел особенно резок в учениях школы предельной полезности, не отличающих естественной ограниченности запаса хозяйственных благ от стеснений, создаваемых социальными условиями, но он живо чувствуется и в трудовых теориях, представители которых (не исключая и Маркса) уделяли слишком мало внимания вопросу о социальных моментах, связанных с приложением [**430**] капитала, а ценность земли или исключали из рассмотрения (Рикардо), или объявляли «иррациональной величиной» (Маркс). При этом дальнейшая разработка теории ценности необходимо должна связываться с соответственным пересмотром других основных вопросов экономической теории, в особенности же учения о **распределении**, в котором отчетливо обнаруживается влияние социальных факторов[35].

---

(1) Более благосклонно относились к сельскохозяйственному труду, но и здесь предпочиталось заведывание и управление хозяйством, а не исполнительные функции. Ремесленный же труд считался достойным только рабов, и свободные люди, занимавшиеся им, приобретали в глазах философа рабские черты (*на древнегреческом*). Этому не противоречат и места из Memorabilia, на основании которых некоторые заключают, будто Сократ (или Ксенофонт) высоко ценили простой хозяйственный труд. Так, по изображению Ксенофонта, Сократ советует некоему Аристарху занять хозяйственным трудом своих многочисленных родственниц, искавших во время войны убежища в его доме, а обедневшему Эвтеру – поступить экономом к какому-нибудь богачу. Но здесь имеется в виду не ремесленный или вообще простой хозяйственный труд, а (в первом случае) обычные домашние рукоделия женщин, или (во втором случае) управление обширным хозяйством. Xenophon. Entretiens memorables de Socrate/ OEUvres, t.VI, Paris, Fructidor an XII, стр. 339 – 340 и 183 – 196.

Кстати сказать, замечания Ксенофонта об обязанностях и роли хозяина-предпринимателя (значение «хозяйского глаза» - *на древнегреческом)* обнаруживают тонкую наблюдательность и крупный деловой такт. Смтам же, в особенности стр. 567 – 569 и 623 – 624 (L'Economique).

(2) Barthelemy – St. Hilaire. Politique d'Aristote traduite en Francais. Paris, 1837, t.I, стр. 41 - 45

(3) «…Между орудиями одни живые, другие бездушные; например для хозяина корабля руль есть безжизненное орудие, а матрос – живое, ибо работник рассматривается в промыслах как истинный инструмент… Как инструмент, работник – первый из всех. Если бы каждый инструмент действительно мог, по данному приказу, или даже только предчувствуя его, работать сам собой, как статуя Дедала или треножник Вулкана, которые, по словам поэта, отправлялись сами на собрания богов, если бы челноки ткали сами, а смычок сам играл на кифаре, то предприниматели обходились бы без рабочих, а господа – без рабов…, Там же, стр. 19 – 23.

(4) Oeuvres, t.VI, стр.403 (Memorabilia) и 431 – 435 (L'Economique).

(5) В такой взаимопомощи Платон и Аристотель видят существенную черту и источник происхождения каждого государства. «По мне, начало государству дает неспособность каждого индивидуума обеспечить себя собственными силами и потребность, испытываемая им в тысяче предметов… Так как потребность в одной вещи заставляет человека соединяться с одними, а потребность в другой – с другими, то многообразие потребностей объединило в одном местопребывании несколько человек, и мы дали такому соединению имя госудасртва…» и т.д. Платон, Государство. Oeuvres de Platon, traduites par V.Cousin, t.9-eme, Paris, 1833, стр. 87 и след. Аристотель, Политика, пер. Barthelemy – St. Hilaire, стр.3 и сл., Этика, пер. Э.Радлова, Спб. 1908, стр. 91 – 93.

(6) Barthelemy – St. Hilaire. Politique d'Aristote traduite en Francais. Paris, 1837, t.I, стр. 49 и сл.

(7) Точнее сказать: потребность (*на древнегреческом*).

(8) Этика, перевод Э.Радлова, стр.92

(9) Фесс. 3, 7, 8, 9, 10. Отцы Церкви высоко ценили хозяйственный труд в особенности как средство аскетического упражнения. См. Г. Эйкен. История и система средневекового

миросозерцания. Спб. 1907, стр. 433 и след. Ig. Seipel. Die wirtschaftsethischen Lehren der Kirchenväter. Wien, 1907, стр.123 и след.

(10) С особенным ударением на трудовой характер теории ценности св. Фомы Аквинского впервые указал W. Hogoff в ст. « Die Wertlehre des hl. Thomas von Aquia» в «Monatsschrift für cristliche Socialreform», 1893 , стр. 431 – 489. См. также его книгу: Die Bedeutung des Marxschen Kapital-Kritik? Paderborn, 1903, стр. 152 и сл. В таком же смысле высказываются Rud. Kaulla, Die geschichtliche Entwicklung der modernen Werttheorien, Tübingen, 1906, стр. 52 – 53 и за ним B.Rost, Die Wert- und Preistheorie mit Berücksichtigung ihrer dogmengeschichtlichen Entwicklung, Leipzig, 1908, примечание на стр. 26 – 27. Наоборот, Brants не считает, чтобы замечания св. Фомы Аквинского свидетельствовали об определенности его взглядов на этот вопрос. См. V.Brants. Les theories economique aux XIII et XIV sciecles, Louvain. 1895, стр. 68-69.

(11) Kaulla считает Орезма учеником Буридана, наоборот Bridrey, автор обстоятельной специальной монографии об Орезме, считает Буридана учеником Орезма (в монетном вопросе). См. Kaulla. Der Lehrer des Oresmius, в Zeitschrift für die gesamte Staatswissentchaft, IX (1904) и E.Bridrey, Nicole Oresme, Paris, 1906, стр. 310 – 313. Во всяком случае весьма характерно, что и Буридан и Орезм одинаково были выразителями «предчувствия Возрождения», столь несвойственного еще ранним комментаторам Аристотеля.

(12) Indigentia istius vel illius hominis non mensurat valorem, sed indigentia communitatis eorumque inter se commutare possunt

(13) См. Brants, указ. соч., стр. 69 – 71. Kaulla, указ. соч., стр. 57 – 59.

(14) C.Ilgner. Die Volkswirtschaftlichen Anschaungen Antonins von Florenz. Paderborn. 1904, стр. 53 – 59.

(15) Galiani. Della moneta, Napoli, 1750 (новое издание у Custodi, Scrittori Classici, Parti Moderna, tomo III и IV).

(16) Значение Галиани в развитии учения о предельной полезности у нас было особенно подчеркнуто В.К. Дмитриевым. См. его Экономические очерки. III.Теория предельной полезности. М. 1904, стр. 114 – 117.

(17) В первый раз он был употреблен Визером. Джевонс, один из первых авторов этой теории, предлагал обозначение: «предельная степень полезности» (final degree of utility).

(18) Labour is the father and active principle of wealth? As lands are the mother.

(19) Сочинения Петти недавно изданы (вместе с наблюдениями над лондонскими списками смертности, с большим вероятием приписываемыми Дж. Гроунту) Ch. H. Hull'ем (The economic writings of sir William Petty. 2 vols. Cambridge. 1899).

(20) Или, как Смит называет её, «потребительная ценность» (value in use).

(21) Ad. Smith. Wealth of Nations, ed. by Cannan, vol.I стр. 32-33. То, что труд бывает различного качества, не нарушает, по мнению Смита, указанного выше принципа. Правда, часто бывает трудно установить определенную пропорцию между различными количествами труа. Она устанавливается, однако, не какой-либо точной мерой, а рыночными отношениями (by the higgling ad bargaining of the market), согласно тому виду грубой справедливости, которая, не будучи точной, достаточна для обычных житейских деловых расчетов». Wealth of Nations, стр.33.

(22) «Ценность, которую работник прибавляет к материалам,…распадается…на две части, из которых одна уплачивает его заработную плату, другая – прибыль предпринимателя…» Работник «должен отдавать землевладельцу часть того, что собирает или производит его труд». Wealth of Nations, I, стр.50-51

(23) Wealth of Nations, стр.57 и след.

(24) Ср. G.Cassel. Die Produktionskostentheorie Ricardo's und die ersten Aufgaben der theoretischen Volkswirtschaftslehre. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 57 Bd. (1901), стр.79

(25) Letters of D.Ricardo to J.R.M.Culloch, edited by Hollander. Publications of the Americ. Econ. Association, vol. X, 1895, стр. 70-71.

(26) Letters, стр. 72. Это вскользь брошенное замечание, которое едва ли являлось у Рикардо результатом глубокого размышления над данным вопросом, было положено недавно Туган-Барановским в основу построения новой «социальной теории распределения», совершенно оторванной от теории ценности (см. об этом ниже).

(27) В таком порядке эти томы располагались и в плане, выработанном Марксом, написан же был Марксом сначала третий том, а второй – значительно позже.

(28) Рикардо исключил вопрос о ценности земли и земельном доходе из обсуждения основной проблемы ценности посредством теории дифференциальной ренты. Маркс не должен был бы посчитаться с этим вопросом, потому что, кроме дифференциальной ренты, он принимал и абсолютную, не объясняемую уже одними только (неравными) затратами труда и капитала, а указывающую на существование иного, самостоятельного фактора образования ценности (подробно см. об этом ниже, в соответствующей лекции). Однако Маркс не пытался поставить положение об абсолютной ренте в связь с общей теорией ценности, ограничившись в исследовании превращения ценностей в цены особенностями в применении капитала. Ценность земли представлялась ему величиной «иррациональной», которую можно оставить в стороне при исследовании порядка нормального рыночного обмена товаров.

(29) Das Kapital, III, 175 -178.

(30) М.И.Туган-Барановский. Теоретические основы марксизма. Спб. 1905, стр. 114 – 117. L. v. Bortkiewicz. Wertrechnung und Preisrechnung im Maxschen System, Archiv für Socialwiss., B-de 23 и 25 и Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III Folge, Bd.34, 1907. Необходимо отметить, что, вполне соглашаясь с Туган-Барановским относительно указанной в тексте неправильности перечисления ценностей в цены производства, допускаемой Марксом, Борткевич резко расходится с утверждением Туган-Барановского, будто общая норма прибыли не зависит от сложения общественного капитала, т.е. от его распределения на постоянный и переменный капитал. См. конец первой и вторую статью в Archiv für Socialwiss.

(31) Эта сторона учения Маркса нашла себе недавно удачную оценку в одной из отмеченных выше статей Борткевича. Archiv für Socialwissenschaft, Bd, стр. 472 – 474.

(32) См. «Основы политической экономии», стр. 66-72.

(33) См. Lexis. Ст. Grenznutzen в 1-er Supplementband, Ilandwörterbuch Conrad'a (Jena,1895), стр. 327-337.

(34) Поэтому не представляется убедительным и построение Вальраса (Elements d'economie politique pure) и примыкающие к нему попытки Дмитриева («Экономические очерк») и Борткевича (указанная выше статья в Archiv für Socialwiss.). Лексис (в указанных выше статьях) в виду отсутствия твердой меры для исследуемых величин высказывается вообще отрицательно против применения аналитически-математического метода к теоретической экономии, в частности к проблеме ценности. Против ограничения точного исследования только измеримыми величинами недавно горячо высказался Нейрат, указывающий, что можно трактовать совершенно точно проблемы, относящиеся не к измеримым, а только сравнимым величинам, прибегая к символически-точному выражению вместо количественно-точного. Эти соображения не задевают, однако отмеченного выше вопроса о синтезе теорий трудовой (*стоимости*) и предельной полезности. См. Otto Neurath. Zur Theorie der Socialwissenschaften. Schmoller's Jarbuch für Gesezgeb., 34 Jahrg., 1910, Heft I.

(35) Значение социальных моментов с особенным ударением отметил Штольцман в своей известной книге Die Sociale Kategorie in der Volkswirtschaftslehre. Berlin.1896. Менее удачна его новая работа Der Zweck in der Volkswirtschaft. Berlin.1909, в которой он пытается отчасти выполнить программу, намеченную в указанном первом труде.

Лекция девятая

Учение о рыночном обмене. - Система рынков. - Процесс установления цен на рынке. - Спрос и предложение. - Конкурентные цены. - Обмен товаров независимо от условий их производства. - Тяготение цен свободно воспроизводимых товаров к издержкам производства. - Приспособление предложения к спросу во времени. - Монопольные цены. - Влияние на цены союзов предпринимателей. - Установление цен общественной властью. - Расширение рынка за пределы национальной территории. - Британский империализм. - Колониальная политика Германии. - Какой рынок нужен для России: внешний или внутренний?

В прошлый раз мы рассмотрели попытки выяснения основных принципов, регулирующих меновые отношения. Теперь мы должны провести наш анализ дальше и рассмотреть тот механизм, при помощи которого совершается процесс обмена товаров на рынке. Для этого нам прежде всего необходимо выяснить, что такое рынок. Рыком в обыкновенной речи принято называть место, на котором совершается покупка или продажа товаров. С точки же зрения научной и социально-экономической под рынком понимается совокупность представителей определенных хозяйственных территорий (население города, промышленного округа, страны, колонии), обменивающихся хозяйственными благами. В исторической жизни человечества рыночный обмен появляется **[432]** очень рано. Но он начинает пронизывать собой весь строй экономических отношений лишь в сравнительно недавнее время. С развитием капиталистического строя народного хозяйства широко развивается и механизм менового оборота, и вопрос о рынках для этой эпохи хозяйственного развития приобретает чрезвычайно важное значение. Вот почему и нам необходимо остановиться на этом вопросе, чтобы уяснить себе одну из существенных сторон современной экономической организации. Нам уже приходилось упоминать, что характерной чертой позднейшего экономического развития представляется постепенное усложнение и расширение менового оборота. В хозяйстве капиталистических наций мы встречаемся с целой системой разного рода рынков, в которой легче всего разобраться если начать её рассмотрение с наименьших рыночных центров, переходя постепенно к более обширным меновым отношениям. Итак, если бы мы пожелали отдать себе отчет о механизме рыночного оборота в какой-либо из современных капиталистических наций, то мы должны были бы прежде всего взять небольшую территорию и посмотреть какие формы принимает на ней товарное обращение. Прежде всего мы заметили бы, что существует некоторое разделение занятий между городом и деревней, соответственно различиям в характере городской и сельской жизни. В городе обыкновенно концентрируется производство таких предметов, которые могут быть

вырабатываемы в больших количествах на сравнительно незначительном пространстве. Таковы продукты обрабатывающей промышленности. Масса **[433]** населения, сосредоточенная в городе, не может найти там множество продуктов, в которых она нуждается, а главным образом съестных припасов и сырых материалов разного рода. Их нужно доставлять из местностей, лежащих за городской чертой. Уже для небольших городов можно заметить тяготение товаров, исходящих из сельскохозяйственной промышленности, к известному центру, но если мы возьмем какой-нибудь крупный промышленный центр, например, столичный город большого европейского государства, то мы увидим, что район тяготения к нему сельскохозяйственных продуктов представляется чрезвычайно широким. Постепенное расширение района рыночного обмена связывается с развитием и усовершенствованием путей сообщения, облегчающих подвоз товаров из таких местностей, которые прежде были совершенно лишены торговых сношений с данным центральным пунктом. По мере развития железнодорожной сети и усовершенствования морского и речного судоходства узы рыночного обмена, связывающие крупные города с сельскохозяйственными округами, становятся все более и более тесными и распространяются на весьма обширные географические районы. В виде примера того, как современный крупный город притягивает к себе продукты сельскохозяйственного производства и вообще разнообразные сырые материалы, я могу указать на Париж, где этот процесс удобнее наблюдать, потому что само дело снабжения жителей продуктами сельского хозяйства, рыболовства и т.п. весьма стройно организовано очень доступно для наблюдателя. Уже из **[434]** описания Центрального рынка (Halles Centrales), которое дает Золя в его «Чреве Парижа», вы имеете представление о той массе продуктов, которая ежедневно привозится в Париж. Подъезжая к Парижу, вы замечаете, как обычный тип полевой культуры сменяется огороднической, садовой и даже цветочной. Если бы наблюдатель вышел из поезда поздно вечером на одной из пригородных станций, он заметил бы, что здесь деревенская трудовая жизнь далеко еще не затихла. Вместо того, чтобы улечься спать после утомительной дневной работы, каждый мелкий хозяин-огородник старается собрать известное количество овощей, которое он может снять со своего огорода и отправить в Париж. И вот в то время, когда замирает трудовая парижская жизнь, когда заметны только группы людей, возвращающихся из театров или ресторанов, по узким, извилистым улицам парижских предместий движется масса повозок, которые доставляют для жителей всемирной столицы продукты потребления следующего дня. Если вы пойдете за этими тележками по направлению к Центральному рынку, вы увидите, как постепенно заполняются не только крытые павильоны, но и вся площадка перед ними нагружается огромной массой продуктов, среди которых русского наблюдателя в особенности поражает масса всякого рода

овощей и фруктов. Уже среди них вы заметите, однако, такие продукты, которые привезены издалека, например, апельсины, лимоны, виноград. Проходя в другие отделения, вы увидите рыбу, выловленную накануне в море и доставленную железной дорогой, масло **[435]** и другие молочные продукты из Нормандии, туши быков, только что убитых на городских бойнях, куда они были доставлены из отдаленных департаментов, и т.д. Однако товарами, обращающимися на Центральном рынке, далеко не исчерпывается рыночный обмен Парижа. Не говоря о других местных рынках, сосредоточивающих, подобно Центральному, продажу жизненных припасов, в Париж привозится много сырья для переработки на парижских фабриках и заводах, угля для отопления, строительных материалов для постройки домов, починки и устройства мостовых, прокладки городских рельсовых путей, сооружения мостов и т.д. описанные явления составляют одну сторону рыночного обмена Парижа, именно, снабжение его жителей продуктами, доставляемыми из прилегающих местностей и из более или менее отдаленных районов. Но ведь парижане получают эти продукты не даром, они дают что-то в обмен на полученные товары. Оставим в стороне тех лиц, которые получают свои доходы вне промышленной деятельности (от государственной службы, либеральных профессий и т.п.). Нас интересует теперь другая сторона городской жизни, именно, непосредственное участие горожан в промышленной деятельности. Посмотрим внимательно на окраины шумной столицы, и мы найдем там множество фабричных труб, возвышающихся над окрестными зданиями и наглядно показывающих нам значение города в современном общественном хозяйстве. Пройдите утром по окраинам, и вы увидите, как в известные часы улицы начинают наполняться густыми **[436]** толпами рабочих, быстро поглощаемыми широко раскрытыми воротами. Последний звонок… Ворота захлопываются, улица пустеет, но зато внутри мрачного фабричного здания кипит неустанная работа: это город спешит отдать свой долг деревне.

Характер города как центра обрабатывающей промышленности, обнаруживается ещё рельефнее при наблюдении не столиц, куда жители притягиваются помимо хозяйственных причин, административным, политическим и культурным значением столичного центра, а чисто промышленных городов. Такие города особенно типичны в Англии, например, Манчестер, Ольдгэм, Бирмингам, Нью-Кэстл и др.

Но рыночный обмен не ограничивается отношениями между городом и прилегающей к нему сельскохозяйственной территорией. До сих пор мы выбирали только один пункт на географической карте, изображающей какое-либо из современных капиталистических государств, и пытались определить его связь с районами производства жизненных припасов и сырых материалов. Обратимся теперь ко всей государственной территории. Мы увидим здесь прежде всего, что процесс общественного разделения труда не

ограничивается одним отделением сельскохозяйственной промышленности от обрабатывающей и что в пределах самой обрабатывающей промышленности существует своя территориальная специализация занятий. В одной местности сосредоточена хлопчатобумажная промышленность, в другой – шерстяная, в третьей – металлургическая, в четвертой – **[437]** машиностроительная, в пятой – горшечная и т.д. Естественно, что между этими областями должен постоянно поддерживаться рыночный обмен. Жители Манчестера покупают металлические изделия, изготовленные в Бирмингаме, посуду, сделанную в Стаффордшире и шерстяные материи, вытканные в графстве Йорк; со своей стороны, жители Йоркшира, Стаффордшира и Бирмингама одеваются в хлопчатобумажные ткани, выделанные в Манчестере. Таким образом рыночный обмен охватывает своими нитями всю государственную территорию, объединяя малейшие её подразделения.

Однако и на этом система рынков далеко еще не кончена. Допустим, что в каком-либо графстве выделываются машины для текстильной промышленности Ланкашира. Фабриканты, изготовляющие эти машины, замечают через некоторое время, что в Манчестере их товара уже достаточно и что новый спрос слишком слаб для того, чтобы поддерживать производство в прежнем размере, не говоря уже о дальнейшем его расширении. Между тем капиталистический характер машиностроительных фабрик настойчиво требует дальнейшего расширения производства. Перевод капитала в другое производство сопряжен с большими затруднениями, и фабриканты стараются найти более удобный выход. Они узнают, что на текстильные машины есть еще спрос из России, где существует много хлопчатобумажных фабрик, но где машиностроительных заводов, которые изготовляли бы текстильные машины ещё не существует. Английские фабрики начинают продавать свои машины в Россию; Россия же, в [**438]** свою очередь, вывезет в Англию свою пшеницу и тем покроет торговые расчеты.

Рынок становится, таким образом, международным. В системе общественного разделения труда Россия и Англия, согласно этому примеру, займут приблизительно такое же место, как город и сельскохозяйственный округ в первом примере.

Но в международном разделении труда и связанном с ним международном рыночном обмене мы замечаем, в свою очередь, различные формы. Главная разница лежит здесь между международным обменом в собственном смысле слова, т.е. обменом между независимыми государствами, и отношениями между метрополией и её колониями. Суверенные государства могут заграждать таможенными пошлинами свои пределы для иностранных товаров; с другой стороны, каждое культурное государство стремится развить самостоятельную промышленность; в таком случае, если капиталистическая страна не может уже рассчитывать на

достаточное расширение своего внутреннего рынка, ей не остается иного выхода, как приобретать колонии, т.е. как бы расширять собственную территорию, прибавлять к своему внутреннему рынку новые области. Так как вновь приобретаемые земли по существу своему представляются, главным образом, вместилищами добывающей и сельскохозяйственной промышленности, то капиталистическая страна извлекает большие выгоды из этого расширения общественного разделения труда, заставляя колониальных жителей покупать её обработанные изделия и давать взамен **[439]** нужные ей сырые материалы и жизненные припасы. По мере упрочения цивилизации в колониях, туда начинают уходить свободные капиталы, не находящие себе помещения в самой метрополии. Метрополия находит, таким образом, себе и рынок для продуктов и место для создания новых промышленных предприятий.

В этом заключается коренное отличие колониальной политики нового времени от аналогичных явлений античной жизни. Древний Рим завоевывал новые страны, но пользовался ими не как новым членом в системе общественного разделения труда, а как прямым источником принудительных сборов. Колонии опустошались поборами и грабежом проконсулов и починенных им лиц, и узы, соединявшие их с метрополией, естественно должны были со временем все боле и более слабеть. Бедствия покоренных стран вытекали по преимуществу из общего строя античной жизни, построенной в главных основах из замкнутых домашних хозяйств. Для широкого общественного разделения труда при таком строе не было места. Совершенно иной характер носит колониальная политика новых капиталистических стран. Современная Англия, например, не облагает колонии податями; она пользуется ими исключительно как рынком для сбыта продуктов и помещения капиталов. Отсюда и отношения между колониями и метрополиями становятся бол тесными и дружелюбными. Патриотизм австралийских колоний, обнаруженный ими в южно-африканскую войну, объясняется сознанием выгод, получаемых ими от Англии; Англия защищает их от нападений [**440]** со стороны других держав и тем обеспечивает им благополучное существование, освобождая от крупных затрат на оборону, а между тем на не налагает на них никаких финансовых тягот, ограничиваясь чисто коммерческими отношениями, выгодными для обеих сторон.

Итак, современная система рынков основывается: 1) на отделении промышленности от сельского хозяйства, города от деревни; 2) на раздроблении самой промышленной деятельности на множество самостоятельных промыслов и 3) на более быстром развитии обрабатывающей промышленности по сравнению с сельскохозяйственной, что требует распространение территории обмена на больший и больший район.

Выяснив себе, как складывается в современных капиталистических странах система рыночных отношений, мы можем теперь обратиться к исследованию механизма, при помощи которого устанавливаются рыночные цены. Под ценой в экономической науке понимается эквивалент, отданный в обмен за данный товар, т.е. количество каких-либо предметов, имеющих хозяйственную ценность (каких-либо хозяйственных благ). Чаще всего таким эквивалентом оказываются деньги, и потому прежние экономисты говорили обыкновенно, что цена – это ценность товара, выраженная в деньгах. Различные экземпляры одного и того же товара продаются часто по разным ценам. Есть, однако, общий уровень, к которому в конечном счете тяготеют цены товаров. Говоря иными словами, при образовании цен на рынке устанавливается известное **равновесие**, указывающее на **[441]** закономерность явлений обмена. Выяснение условий этого равновесия и составляет главную задачу теории цены.

На рынке встречаются две категории лиц: одни желают купить товары, т.е. затратить на их приобретение имеющиеся у них средства (чаще всего деньги), или предъявляют **спрос**, другие желают продать, т.е. **предлагают** на продажу имеющиеся у них товары. Отношения между покупателями и продавцами, или, как обычно говорят, между **спросом** и **предложением**, складываются на рынке таким образом, что цены стремятся к единообразному уровню во всех его пунктах. На одном рынке для одного и того же товара в один и тот же момент времени устанавливается **одна цена**. Конечно, в действительности наблюдается много уклонений от этого правила; тем не менее, оно вытекает из самого существа рыночных отношений и по праву может быть принято как исходный пункт при исследовании цены.

Самым эластичным и в этом отношении наиболее совершенным рынком представляется биржа, в особенности для ценных бумаг и благородных металлов. Здесь единообразие цены достигается для обширнейших районов, иной раз для всего цивилизованного мира. И, наоборот, мелкий местный рынок при малой публичности сделок, разрозненности продавцов и покупателей, может устанавливать на один и тот е товар различные цены в весьма недалеко отстоящих друг от друга пунктах (например, на разных улицах одного и того же города). **[442]**

Уровень цены определяется различно, в зависимости от социальной атмосферы рынка. При исследовании цены недостаточно поэтому руководствоваться, как это часто делают, одной гипотезой свободной конкуренции. Нам не раз уже приходилось упоминать выше, что наряду с кругом отношений, очерчиваемым этой гипотезой, необходимо принимать в расчет и другие круги, в особенности же условия **монополии** и установления цен **общественной властью** в общем интересе.

Начнем с исследования установления цены при свободной конкуренции. Для большей ясности изложения нам удобнее разграничить здесь несколько последовательно усложняющихся случаев меновых отношений. Если, следуя школе предельной полезности, мы на время отрешимся от условий происхождения хозяйственных благ, то механизм обмена их друг на друга достаточно выяснится нам на известном примере конного рынка, приводимом Бем-Баверком.

Если имеется только один покупатель, желающий приобрести только одну лошадь, и только один продавец, желающий продать только одну лошадь, причем покупатель оценивает лошадь в 300 гульденов (потребность иметь лошадь он чувствует так настоятельно, что готов ради нее расстаться с 300 гульденами), а продавец – в 100, то сделка между ними состоится по цене между этими пределами, т.е. не ниже 100 и не выше 300 гульденов.где именно ляжет действительная цена между этими пределами, определится обстоятельствами, не входящими в процесс оценки, а именно, смотря по тому, кто из них – покупатель или **[443]** продавец, - выкажет при ведении переговоров больше ловкости, хитрости, настойчивости, умения убеждать и т.д. Пределы, между которыми установится цена, раздвинуты здесь значительным расстоянием. Если имеется налицо конкуренция между несколькими покупателями, оценки которых колеблются между 200-300 гульденами, то цена ляжет в более тесных пределах, так как лошадь только одна и приобрести ее может лишь наиболее сильный покупатель, т.е. оценка которого всего выше. Цена установится при таких условиях между максимумом оценки последнего, наиболее сильного покупателя (300 гульденов) и максимумом оценки предпоследего, наиболее сильного из всех его конкурентов (скажем в 280 гульденов).

При конкуренции на стороне продавцов (а не покупщиков), оценивающих лошадей, скажем от 100 до 250 гульденов, цена ляжет между минимумом, назначенным наиболее сильным, т.ке. наиболе дешево ценящим свою лошадь продавцом (в 100 гульденов), и минимумом, назначенным предпоследним продавцом, наиболее сильным из его конкурентов (например, в 120 гульденов). И здесь пределы, между которыми ляжет действительная цена, значительно суживаются, но в обратном направлении.

Наконец при обоюдном соперничестве (как на стороне покупщиков, так и продавцов) цены установятся следующим образом. Бем-Баверк рисует схему, по которой имеются налицо 10 покупателей, желающих каждый купить одну лошадь, и восемь продавцов, продающих по одной лошади. Все они появляются одновременно на одном **[444]** и том же рынке, все приведенные для продажи лошади совершенно одинакового качества и участники обмена так хорошо знают положение дела на рынке, что имеют полную возможность преследовать свои личные интересы. Наконец оценки их различны и предположены в таких размерах:

Покупатели оценивают лошадь (гульденов)	Продавцы оценивают каждый свою лошадь (гульденов)
А1 в 300	В1 в 100
А2 в 280	В2 в 110
А3 в 260	В3 в 150
А4 в 240	В4 в 170
А5 в 220	В5 в 200
А6 в 210	В6 в 215
А7 в 200	В7 в 250
А8 в 180	В8 в 260
А9 в 170	
А10 в 150	

Исходя из соображения, что каждый покупатель и каждый продавец стремятся извлечь из обмена наибольшую для себя выгоду, более сильные покупатели и более сильные продавцы не будут спешить заключить сделку по своей предельной оценке, и будут сообразовываться со своими конкурентами. По оценке десятого покупателя (150 гульд.) сделка, очевидно не может состояться, потому что при такой цене согласились бы продать только три продавца, а такую цену могли бы предложить все десять покупателей. Значит, при данных рыночных условиях у десятого покупателя нет надежды приобрести лошадь, и он должен уйти с рынка с пустыми руками, уступив место более счастливым **[445]** соперникам. Такая же судьба постигнет и других слабых конкурентов, вплоть до того предела, когда количество покупщиков, которым выгодно купить, точно уравняется с количеством продавцов, которым выгодно продать. В приведенном примере это наступит при цене, пределами которой будут 210 и 215 гульденов.

Значит, заключить меновую сделку действительно удастся с той и с другой стороны конкурентам, обладающим наивысшей обменоспособностью, в именно, тем из покупателей, которые оценивают товар всего выше (А1-А5), и тем из продавцов, которые оценивают товар всего ниже (В1-В5). В меновую сделку фактически вступает с той и другой стороны столько лиц, сколько получается пар, если разместить попарно желающих купить и продать по степени их обменоспособности, в нисходящем порядке, - пар, из которых в каждой покупатель оценивает товар по отношению отдаваемой в обмен на него вещи выше, нежели продавец. При этом все сделки заключаются **по приблизительно одинаковым ценам** (в приведенном примере все пять пар заключают меновую сделку по цене колеблющейся

между 210 и 215 гульд.). эта приблизительно одинаковая «рыночная цена» никоим образом не может быть выше субъективной ценности лошади со стороны А5 и никоим образом ниже оценки лошади со стороны В5, - иначе для создания равновесия недоставало бы в первом случае пятого покупателя, а во втором – пятого продавца. Но вместе с тем цена не может никоим образом быть выше оценки В6 и никоим образом **[446]** ниже оценки А6, - иначе в первом случае против пяти покупающих выступил бы шестой продавец, во втором против пяти продающих – шестой покупатель, равновесие точно так же было бы нарушено, и соперничество в повышении и понижении цены стало бы продолжаться до тех пор пока цена не вошла бы в указанные выше границы.

Выражая этот вывод в общей форме, Бем-Баверк устанавливает следующее положение:

При двухстороннем соперничестве границы, в пределах которых устанавливается рыночная цена определяются сверху – оценками последнего из фактически вступающих в меновую сделку покупателей и наиболее сильного по своей обменоспособности из устраненных конкуренцией с рынка продавцов, а снизу – оценками наименее сильного по обменоспособности из фактически заключающих меновую сделку продавцов и наиболее сильного по обменоспособности из не имеющих возможности вступить в меновую сделку покупателей. Или, короче говоря, высота рыночной цены ограничивается и определяется высотой субъективных оценок товара двумя предельными парами[(1)].

В рассмотренном примере рыночные отношения складываются независимо от условий производства обмениваемых товаров. Для большего приближения к действительности необходимо посчитаться с этими условиями, так как они не остаются без влияния на уровень рыночной цены. Встреча сторон **[447]** на рынке обусловливается разделением труда внутри общественного союза, а обмениваемые хозяйственные блага суть по преимуществу продукты этого разделения труда, т.е. они могут появляться на рынке только после затраты на их изготовление определенных издержек. Отсюда и меновые отношения ставятся в зависимость не от одних субъективных оценок значения обмениваемых благ (для продавцов при разделении труда, т.е. изготовлении товаров на продажу, а не для собственного потребления, субъективная ценность их (товаров) равна нулю), а от объективных условий их доставки на рынок.

Свободная конкуренция предполагает, что производство и сбыт продуктов совершаются беспрепятственно, что каждый фабрикант или торговец может производить или продавать какое угодно количество продуктов, может переходить от одной отрасли производства или торговли к другой и т.д. При таких условиях и в том случае если какого-либо товара предлагается на рынок менее того количества, на какое предъявлен спрос, то

некоторые покупщики согласятся лучше заплатить несколько больше, чем уйти с пустыми руками, и цена товара поднимется. Но тогда возникнет конкуренция и между продавцами: выгоды продажи данного товара привлекут на рынок других лиц, производство его расширится, могут быть созданы новые предприятия, или он может быть повезен из более отдаленных местностей. Мало-помалу товара будет предложено на рынке достаточное количество для удовлетворения существующего спроса, и цена на него упадет. Равным образом, если бы количество товара, [**448]** предлагаемого на рынке, возросло несоразмерно по сравнению со спросом, то цены на него упали бы. Но сейчас же наступили бы и противодействующие влияния: благодаря дешевизне продуктов, к прежним покупателям присоединятся другие, средства которых окажутся достаточными для покупки данного товара. В том и в другом случае предельным уровнем, выше которого на долгое время не могла бы подняться, а ниже не могла бы опуститься цена товара, окажутся **издержки его производства**. При повышении цены дальше издержек производства конкурирующие продавцы товара, увеличивая его предложение, необходимо понижали бы его цену; при падении цены ниже издержек некоторые из продавцов товара сократили бы его производство, а иные, может быть, и совсем отказались бы от данного рода промышленной деятельности и перевели бы свои капиталы в более прибыльное занятие. Отсюда еще со времени классической школы было признано за общее правило, что при свободной конкуренции между покупателями и продавцами цена свободно воспроизводимых товаров необходимо **тяготеет к издержкам их производства** (так называемый «закон издержек» - Kostengesetz)**(2)**.[**449]**

Мы имеем здесь случай так называемого **устойчивого** равновесия, при котором сталкивающиеся силы не только взаимно нейтрализуются, но при нарушении равновесия будут стремиться вернуться [**450]** к нему, т.е. уклонение цен от уровня равновесия тем самым создает условия, возвращающие их к этому уровню. Милль удачно сравнивает движение цен при свободной конкуренции с колебаниями морской поверхности. Каждая точка на поверхности воды постоянно меняет свое место. Верхний слой океана постоянно колеблется волнами, а иногда возмущается сильными бурями, и, тем не менее, общий уровень его поверхности неизменно остается одним и тем же.

Выяснением тяготения цен к издержкам производства мы значительно приблизились уже к действительным условиям рыночного обмена свободно воспроизводимых товаров. Однако мы все еще не затронули некоторых очень существенных сторон рыночных отношений, и потому нам необходимо углубить анализ дальше, введя в рассуждение два важных момента, которые пока были оставлены в стороне, - именно, при каких условиях происходит воспроизводство сбываемых продуктов (действует ли при этом закон

уменьшения, или увеличения, или постоянства продукта), и в течение какого периода времени развертываются рыночные отношения.

Эта сторона рыночного обмена превосходно разъяснена Маршаллом в его известных «Principles of economics».

Предложение имеет тенденцию приспособиться к спросу. Но процесс этого приспособления складывается различно и дает различные результаты, в зависимости от большего или меньшего периода времени. В очень короткое время нет возможности изменить имеющийся запас продуктов, и его **[451]** нужно рассматривать поэтому как **данную** величину. Если, например, спрос на рыбу в приморском городе почему-либо увеличился в данный день (неожиданный наплыв туристов), то имеющийся запас рыбы не может быть соответственно увеличен. Здесь, следовательно, цена установится не в условиях равновесия, а просто поднимется благодаря внезапно усилившемуся спросу. Если же повышение спроса было вызвано причинами более длительного характера (например, редкостью мяса в течение года или двух, благодаря эпизоотии), то предложение станет уже приспособляться к спросу, но не вполне точно, потому что для прочных изменений в рыбном промысле ради условий, имеющих силу на один-два года, не будет расчета. Рыбаки приспособят суда, предназначенные для перевозки к рыболовству, часть прибрежных жителей предпочтет рыбачить, чем заниматься другими промыслами и т.п. во всяком случае, предложение все еще будет отставать от спроса, и цена установится на уровне, высшем прежнего. Наконец, если спрос на рыбу возрастет надолго, например, потому, что обширные группы людей в данной стране перейдут с мясной диеты на рыбную, то в условиях предложения произойдут существенные изменения. Здесь могут быть три случая:1) если с расширением производства количество издержек, приходящихся на единицу продукта, остается прежним, то цена продукта будет точно регулироваться издержками его производства; 2) если увеличение производства сопровождается таким усовершенствованием технических и экономических условий, что каждая [**452]** единица продукта будет обходиться дешевле, то цена упадет ниже прежнего уровня; например, если запасы живой рыбы в море не истощены, если от рыбаков не требуется каких-либо особо редких качеств, постройка судов, плетение сетей и т.п. с увеличением изготовляемого их количества будут усовершенствованы, а снаряжение рыбачьего судна экипажем станет несколько дешевле, то в результате всего этого нормальная цена рыбы уменьшится; 3) если расширенное производство встречается с «законом уменьшения продукта», как, например, по отношению к произведениям сельского хозяйства, то цена продукта увеличится.

Таким образом, приведенная выше формула, когда-то считавшаяся незыблемой, что с повышением спроса цена поднимается, а увеличение предложения стремится низвести её к прежнему уровню, терпит

существенные ограничения. Уравнение предложения со спросом наступит только при (редко встречающихся) условиях, когда при достаточно продолжительном повышении спроса расширение предложения не увеличивает и не уменьшает суммы издержек, приходящихся на единицу продукта. При усовершенствованиях же производства, понижающих издержки на единицу продукта, увеличение спроса приведет не к повышению, а наоборот, к понижению цены. Наконец, при действии «закона уменьшения продукта» цена поднимется, но не непосредственно в силу повышения спроса на продукты, а благодаря увеличению трудности их добывания(3). **[453]**

Но свободная конкуренция далеко не исчерпывает собою круга рыночных отношений. Новейшее экономическое развитие, уничтожив много старых монопольных форм, принесло взамен новые, порою более могущественные. Таковы в особенности таможенные стеснения рыночного обмена между самостоятельными государствами путем наложения пошлин на привозные товары, а внутри государств – союзы предпринимателей.

В строгом смысле слова под монополией понимается сосредоточение производства или сбыта известных продуктов в одних руках. Между этим крайним случаем и совершенно свободной конкуренцией существует ряд переходных форм, выражающихся в наличии больших или меньших ограничений конкуренции. Первую попытку научной теории монополии мы находим у Курно (в гл.V его Recherches sur les principes mathematiques de la theorie des richesses, 1838). Курно исходит из соображения, что доходность предприятия зависит от двух факторов, находящихся в обратном отношении друг к другу, - цены единицы товара и количества проданных единиц. Чем ниже цена единицы товара, тем шире сбыт, чем выше цена, тем сбыт уже. Всякий торговец знает это по собственному опыту. Если, получая товар по 10 рублей за единицу, он захотел бы продавать его по 12 р. (с 20% прибыли), не будучи в состоянии продать по этой цене более 1000 единиц, то его прибыль составила бы 2000 рублей. Если же, понижая цену единицы товара до 11 р. (прибыль – 10%), он увеличил бы этим сбыт, допустим, впятеро, т.е. продал бы 5000 [**454]** единиц, то его прибыль составила бы 5000 р., т.е. относительно будучи вдвое меньшей (10% вместо 20%), абсолютно (что для него только и важно) она возросла бы более чем вдвое. Поэтому хотя монополист имеет возможность устанавливать цены по производству, хозяйственный расчет будет побуждать его считаться с указанными факторами, ибо он будет стремиться получить максимум прибыли, достижимый лишь при наиболее рациональной комбинации обоих факторов. Так как расширение сбыта при повышении цены может обеспечить монополисту максимальную прибыль ранее того пункта, когда уровень цены будет соответствовать издержкам производства, то при таких условиях у него не будет никаких побуждений понижать цену дальше этого предела. Следовательно, при монополии мы

вправе ожидать высшей цены, чем при свободной конкуренции. Но если при свободной конкуренции цены тяготеют к издержкам производства (при указанных выше условиях), а при монополии имеют тенденцию превышать их, то правильно ли утверждать (как это часто делается), что свободная конкуренция всегда выгоднее для потребителя, чем монополия.

Внимательное исследование показывает, что общего ответа на этот вопрос дать нельзя[(4)]. **[455]** Во-первых, эластичность сбыта товаров неодинакова. Сбыт некоторых товаров, даже при значительном понижении их цены, не может быть увеличен сколько-нибудь заметно, и наоборот, уменьшение цены других товаров может расширить сбыт до колоссальных размеров. Монополист имеет перед собой различные круги покупателей, и сбыт его товара определится в зависимости как от свойства самого товара (предметы первой необходимости, предметы роскоши), так и от средств каждого круга (покупателей). Допустим, что монополист, понижая цену на продукт доступный ранее только лицам, имеющим 20.000 рублей годового дохода, сделал бы его доступным и для лиц с доходом от 15.000 до 20.000 рублей. В этом случае он вряд ли мог бы рассчитывать на значительное расширение сбыт, и потому предпочел бы удержать прежний размер цены. Другое дело, если бы продукт стал доступен лицам, имеющим от 2000 до 10.000 рублей дохода. И уже на колоссальное расширение сбыта мог бы рассчитывать тот предприниматель, которому удалось бы понижением цены найти своему продукту доступ в широкие слои трудящегося населения.

Во-вторых, если цена, устанавливаемая монополистом, имеет тенденцию лечь выше издержек, то сами издержки у него могут быть меньше, чем у конкурирующих друг с другом предпринимателей. Он меньше тратит на объявления и рекламу и может лучше воспользоваться выгодами крупного предприятия, сокращая издержки по оборудованию мастерских, по управлению и на транспорт. При предположении, что монополист [**456]** хорошо ведет дело и имеет свободный капитал, предлагаемые им цены могут быть **ниже**, чем при свободной конкуренции.

Наконец, в отличие от **единой цены**, устанавливаемой при конкуренции, монополист может устанавливать **несколько различных цен** за один и тот же товар. Монополист знает, что с одного круга публики он может взять больше, чем с другого, и потому, соображаясь с их средствами, он намечает слегка отличающиеся друг от друга сорта или классы товара, назначаемые каждый для особого круга покупателей. Таковы, например, цены за различные классы на железных дорогах, за билеты в театрах и т.п. Там, где такое распределение возможно, монополист может устанавливать цены, не только наиболее выгодные для него самого, но и для всего общества[(5)].

Таким образом интерес монополиста не всегда идет вразрез с интересами публики. Не следует, однако и преувеличивать значение этой

стороны монопольного установления цен. Даже в тех случаях, когда монополист может рассчитывать на расширение сбыта и понижает цену продукта, он идет ощупью, последовательными пробами, часто не доводя дело до конца, намечаемого гипотетическими вычислениями. Если при ограниченном сбыте продукта он может ожидать общей суммы прибыли, не очень различающейся от той, какую [**457**] он получал бы при расширении сбыта, он предпочтет ограниченный сбыт по более высокой цене, и, следовательно, сам почти не теряя, заставит потребителей переплачивать на каждой единице товара.

Поэтому оценка роли монопольных организаций, например, союзов предпринимателей, требует внимательного рассмотрения, в какую сторону направлен в каждом данном случае интерес руководителей дела. Часто высказывается, например, мнение, что тресты не имеют адачей повышение цен, а установление их на известном, умеренном, но устойчивом уровне. В этом мнении много справедливого, ибо объединение обширной отрасли производства и сбыта в одних руках тем самым уже устраняет постоянные скачки в ценах, обусловливаемые строем и взаимными отношениями отдельных конкурирующих предприятий. Но устойчивый уровень, на котором трест стремится удерживать цены, включает в себя некоторые элементы, вытекающие из пользования исключительным положением. И цена устанавливается на уровне, высшем сравнительно с нормальными условиями свободной конкуренции и уже во всяком случае высшим по сравнению с нормой, которую нашла бы выгодно и целесообразной общественная власть, если бы данная отрасль промышленности была бы в её руках (предполагая, что условия производства и сбыта данной категории продуктов допускают общественное хозяйство).

При обсуждении вопроса о вестфальском коксовом синдикате на совещаниях, организованных в Германии министерством внутренних дел, [**458**] видный деятель в области картельных организаций Кирдорф из Гильзенкирхена заявил, что «принципиальные соображения при установлении цен у всех синдикатов одинаковы. Повсюду существуют различные партии; некоторые хотят использовать могущество синдиката до крайних пределов, чтобы добиться возможно выгоднейших цен; другие же руководствуются мыслью, что следует осторожно взвешивать, как установить цены по соображению с общими хозяйственными условиями и целями синдиката, и в результате окончательное установление цены является следствием компромисса…» «Это относится естественно к цене на внутреннем рынке; заграничную же цену повсюду определяет конкуренция. Когда желают вести дело в оспариваемых областях, должны считаться с ценой, с которой там встречаются…» Тогда присутствовавший на совещании известный мюнхенский профессор Брентано спросил, может ли он формулировать общий смысл сказанного так, что в неоспариваемой области,

т.е. в ближайшей окружности к предприятию, назначаются сравнительно высшие цены, так как здесь имеется монопольное положение, и что, наоборот, цены падают по мере удаленности от места предприятия, так как здесь приходится считаться с конкуренцией, и что поэтому за границей, где конкуренция всего сильнее, назначают самые низкие цены. Кирдорф вполне согласился с таким толкованием, добавив, что то же самое наблюдается и при свободной конкуренции[(6)]. Из его разъяснений [**459**] обнаруживается, однако, что под «свободной конкуренцией» (freier Wettebewerb) он понимает здесь просто отсутствие синдиката, а не наличность на рынке соперничающих предпринимателей. В ближайшем к предприятию районе, где, по его указанию, цены стоят всего выше, с данным предприятием никто не конкурирует, потому что его укрывает от конкуренции исключительная выгодность положения и, следовательно, здесь, помимо всяких соглашений мы имеем пред собой типический случай частной монополии.

На этих же совещаниях после продолжительных дебатов о союзе производителей белой жести (Weissblechverband), поставленном в исключительно выгодные условия, обнаружилось, как прямо высказал это проф. Адольф Вагнер, что представители синдиката не могл привести ничего существенного против доводов их противников – потребителей жести, и что этот «идеальный» синдикат, слагающийся из 5 фирм и не имеющий внутри ни одного конкурента (outsider), а от иностранной конкуренции защищенный таможенной пошлиной, - назначал цены на 50% выше английских, предпочитая при этом не расширять производства соответственно внутреннему спросу, который в значительной части (около трети общей суммы потребляемого продукта) удовлетворялся заграничным производством[(7)].

Когда организованный в 1904 г. германский союз производителей стали (Stahlwerksverband), [**460**] пользуясь благоприятными условиями внутреннего рынка, отказался от политики своего предшественника – союза производителей стальных полуфабрикатов, - злоупотреблявшего усиленным вывозом и значительно сократил экспорт стальных полуфабрикатов, стараясь не делать большой разницы в продажных ценах на внутреннем и на внешнем рынках, то он все же «не пренебрегал крепким использованием конъюнктуры по отношению к ценам»[(8)]. Поддержание цен на более устойчивом, но высоком уровне наблюдается и в деятельности наших синдикатов. За период, предшествовавший возникновению русского сахарного синдиката, - с 1881 по 1887гг., - цены на сахар (сахарный песок) колебались резкими скачками (наивысшая средняя за год была 6р.71к. в 1882 г., наименьшая – 3р44к. в 1886г.), а после возникновения синдиката – с 1888 по 1893 гг. – стали значительно устойчивее (наименьшая – 4р20к в 1891г., наибольшая -5р09к. в 1893г.). Но этот более устойчивый уровень сахарных цен обнаруживал вместе с тем тенденцию к повышению, отразившуюся и в последовавшем

вскоре официальном установлении предельных цен на сахар, после закона о правительственной нормировке [9]. **[461]**

Классическим примером благотворного влияния трестов на интересы потребителей служит обычно известный уже нам из предыдущих бесед американский керосиновый трест (Standard Oil Company). Однако обстоятельное исследование, выполненное американским «бюро корпораций» (Bureau of Corporations), обнаружило, что и этот трест, знаменитый проведенными им техническими улучшениями и располагающий громадным могуществом, пользовался обычными приемами не считающихся с интересами публики монопольных организаций. Во-первых, и Standard Oil трест систематически давал свои продукты за границу по более низким ценам, причем прибыль от внутренней торговли приблизительно в три раза превышала прибыль от внешней. Во-вторых, внутри Соединенных Штатов трест ставил на керосин и другие продаваемые им продукты **различные цены** в зависимости от того, приходилось ли ему конкурировать с другими продавцами или нет. «Бюро» выяснило, что в каждом почти районе низких цен у треста были конкуренты. Средние цены трест обыкновенно назначал там, где считался с возможностью конкуренции. Там же, где он [**462]** был полным властителем рынка, цены сразу делали огромный скачок вверх[10].

Поэтому частная монополия всегда внушает справедливые опасения, в особенности в сложных условиях, характеризующих современные хозяйственные отношения (связь с таможенным покровительством, давление на власть, общественное мнение, борьба против рабочих организаций). Путь приближения к интересам публики, который избирает себе иногда частный монополист, не представляется для него единственно выгодным, и он несколько раз сворачивает с него, как только обстоятельства подсказывают ему иную тактику, более отвечающую его выгоде. Наиболее совершенным типом монополии представляется сосредоточение её не в руках частных лиц, а общественного союза, поскольку его организация допускает правильную защиту общих интересов. Монополия частного предпринимателя составляет как бы переход к установлению цен в общем интересе, составляющему противоположный полюс свободной конкуренции.

Установление общественной властью определенных **такс** на товары, продаваемые частными лицами или компаниями, с утверждением принципов промышленной свободы (в начале XIX в.) утратило свое былое значение. Мало действительными оказались и попытки борьбы с злоупотреблениями частных монополистов посредством иных мер регулирования. Например, английское [**463]** законодательство установило высоту дивиденда для городских газовых компаний в 10%, за превышение которой (после отчисления известной суммы в резервный фонд) должно следовать

уменьшение цены газа. Однако газовые общества находили пути к обходу такого невыгодного для них требования закона [(11)].

Неудобства частных монополий и недостаточность средств борьбы с ними, имеющихся в руках общественной власти, естественно привели к мысли о желательности устройства промышленных предприятий самими общественными союзами. Там, где не было возможности рассчитывать на частную конкуренцию, где монополия диктовалась условиями самого дела и потому всегда торжествовала после кратковременных попыток обеспечения свободной конкуренции (при проведении железных дорог, в организации удовлетворения важнейших нужд городского населения), вопрос о создании общественных предприятий скоро ставился жизнью на очередь и обычно решался в благоприятном смысле, если только имелась возможность сломить вполне понятную (и часто весьма могущественную) оппозицию заинтересованных групп.

Вредное влияние монополий особенно резко сказалось в капиталистическую эпоху **в городах**, быстрый рост которых требовал тщательного приспособления к новым потребностям. Между тем монопольные компании, владевшие водоснабжением, освещением городов, городские [**464]** домовладельцы и землевладельцы, пользуясь своим экономическим могуществом, не только заставляли городское население переплачивать на удовлетворение его насущнейших нужд, но и создавали общие, крайне нездоровые в физическом и моральном отношениях условия городской жизни. Не удивительно поэтому, что широкое развитие «муниципального социализма» явилось не только могущественным средством к удешевлению цен, но и важным орудием новейшего социального прогресса[(12)].

Принцип, лежащий в основе современных общественных предприятий, в тех случаях, где они ведутся коммерческим способом (т.е. где нет налицо особых соображений, требующих разложения части расходов, как необходимой **жертвы**, на плательщиков налогов), заключается в том, что они служат как бы **образцовыми предприятиями**. При высокой оплате труда рабочих и сравнительно коротком рабочем дне, они дают потребителям сравнительно дешевый продукт, довольствуясь, при возможно рациональной технической постановке дела, покрытием издержек и умеренной прибылью, которая обычно бывает необходима для покрытия процентов и погашения по займам, заключаемым для устройства и ведения этих предприятий. С типическими [**465]** формами таких образцовых предприятий мы встретимся еще ниже, при характеристике жилищного вопроса в городах.

Таким образом в политике общественных предприятий мы также встречаемся с тяготением цен к издержкам производства, но вытекающим не из столкновения отдельных частных интересов, а из сознательного преследования **общей выгоды**. Устойчивость цен на таком уровне вытекает

здесь не из стихийной игры разрозненных индивидуальных стремлений, а из укрепления гарантий общественной пользы (главным образом, путем правильной организации представительства в общественных союзах, которым принадлежат данные промышленные предприятия). Основой определения цен общественной властью является здесь принцип справедливости. В некоторых случаях этот принцип связывается не с издержками производства, а или с выгодами отдельных лиц, получаемыми от того или иного общественного предприятия, или с равномерным распределением жертв, приносимых на общую пользу. Такое установление цен обнаруживается, например, уже в сравнительно слабо спаянных союзах отдельных лиц (например, у союзов землевладельцев для улучшения земли или борьбы с общими опасностями и т.п.). Для образования таких «союзных цен» характерным является не столкновение интересов (хотя оно и не исключено между отдельными группами), а распределение цен «по справедливости». К издержкам производства цены здесь не тяготеют. С ними считаются, конечно (поскольку, например, [**466**] участки землевладельцев, объединившихся с целями улучшения земли, вызываю неодинаковые расходы), но главным основанием для определения цифры взноса, падающей на каждого участника, представляется польза или выгода, получаемая им от производимого улучшения. Там же, где дело идет не о выгодах отдельных участников, а требуется просто принесение известных жертв ради общего блага (например, по устранению какой-нибудь общей опасности – разрыва плотины и т.п.), взносы назначаются таким образом, чтобы эти жертвы справедливо распределялись между данными участниками, соответственно их платежной способности, т.е. согласно принципам, применяемым в податном деле[(13)]**.**

Таким образом установление цен в современном народном хозяйстве далеко не единообразно. Цены складываются различно, в зависимости от особенностей круга отношений, в котором они заключены. Правда, эти круги очерчены далеко не твердыми границами. Между ними существует ряд многообразных переходов, поддерживается постоянное взаимодействие. И при всем том, каждый из отмеченных типических кругов (свободная конкуренция, частная монополия, установление цен общественной властью) до известной степени сохраняет устойчивое существование. Далеко не все промышленные предприятия допускают (по крайней мере, при современных основах народного хозяйства) применение к ним [**467**] общественно-хозяйственной формы, и далеко не всегда частная монополия может вытеснить свободную конкуренцию, а свободная конкуренция – ослабить частную монополию. Если и можно наметить, как руководящую нить новейшего хозяйственного развития, последовательный переход от конкурентных цен к монопольным, а от монопольных – к установляемым общественной властью, - все же не следует забывать, что эта линия проходит

пока не через весь круг хозяйственных явлений, и что для правильного понимания современной экономической жизни необходимо постоянно считаться и с наличностью существования различных форм установления цен.

Познакомившись с системой рынков и механизмом товарных цен, мы можем легче разобраться и в чрезвычайно обострившемся за последнее время вопросе о расширении рынка за пределы национальной территории.

Внутренний рынок страны, вступившей на путь капиталистического развития, со временем становится для нее тесным. Рост населения, постепенно приводящий к значительному сокращению пространства земли, приходящегося на каждого жителя начинает давить на народное хозяйство и требовать увеличения территории. С другой стороны, при оторванности производства от потребления, при крупных имущественных неравенствах между различными классами населения, промышленное развитие начинает обгонять внутренний спрос, и страна устремляется на поиски внешних рынков. Процесс этого постепенного насыщения внутреннего [**468]** рынка протекает неодинаково для различных стран.

Говоря вообще, чем больше территория страны и чем обильнее она снабжена естественными богатствами, чем равномернее распределяются в ней имущества и доходы различных классов населения и чем успешнее идет её техническое и социальное развитие, тем позже должен наступить для неё роковой вопрос о расширении её территориальных границ.

Однако действительная история капиталистического развития показывает, что погоня за внешними рынками начинается обыкновенно ранее, чем использован имеющийся внутренний рынок. Происходит это от не раз уже отмеченной нами нестройности, негармоничности экономического развития в период капитализма. При стихийном росте производительных сил экономическое движение направляется в сторону наименьшего сопротивления, т.е. идет по тем путям, какие выгоднее не для всего общества, взятого в целом, а для отдельных экономически сильных классов и групп. Так как подъем промышленной производительности страны обгоняет доходы главной массы местного населения, то избыток продуктов некоторых отраслей хозяйственной деятельности естественно начинает вытекать за её пределы все более и более широкой волной. К этому присоединяются новые обстоятельства, а именно, затруднения в сбыте продуктов, изготовленных в своей стране, заставляют капиталистов, по мере увеличения их свободных средств, направлять их не на расширение имеющихся предприятий у себя дома, [**469]** а переводить в иностранные государства или в собственные колонии, помещая их там в промышленные и иные хозяйственные предприятия (например, железные дороги), государственные займы и т.п. так шло хозяйственное развитие Англии, до сих пор опережавшей другие народы на пути капиталистического развития, и к этому же начинает склоняться дело

в других, догоняющих капиталистических странах (Германии, Франции, Соединенных Штатах Северной Америки). Это привело к тому, что популярность старой идеи «свободной торговли» поколебалась на самой её родине. Среди наиболее шумных движений в экономической политике Англии последнего времени выдвинулась в особенности пропаганда так называемого «империализма», т.е. дальнейшего расширения её владений ради обеспечения широкой арены для сбыта её продуктов и помещения её свободных капиталов.

Политика империализма выдвинула – в противоположность космополитическим стремлениям старого манчестерства – идею верховенства «наиболее культурной» нации над низшими представителями человеческого рода. Защитники этой идеи противопоставляют её старомодному в их глазах принципу равноправности всех национальностей. Низшие расы объявляются естественным объектом «культурного» воздействия со стороны цивилизованных народов. Конечно, в особенности в виду серьезных затруднений, испытываемых культурными государствами в их хозяйственной деятельности, нельзя во что бы то ни стало отстаивать право диких племен на исключительное обладание обширными и богатейшими территориями, которыми [**470]** они сами не могут воспользоваться как следует. Однако принципом культурного воздействия на низшие расы часто злоупотребляют. В разаре империалистского движения сюда относили с большой легкостью и такой высококультурный народ, как южно-африканских буров, которые игрой судьбы оказались на пути британских экономических интересов. В этих интересах и скрывается источник культурных стремлений империалистов. В то время как в первые три четверти XIX века английские руководящие политические деятели оставались довольно равнодушными к приобретению новых колоний, с 70-х гг. замечается решительный поворот в сторону активной колониальной политики. После непродолжительного перерыва Англия возвращается на путь, проложенный еще с XVII века, а в особенности в XVIII и., великой борьбой с Францией из-за мирового владычества, завершившейся только в 1815 году победой над Наполеоном[(14)]**.** Наступившая после этого эпоха свободной торговли, которая часто считается столь характерной для британского народного духа, была лишь кратковременным эпизодом, когда Англия, имея громадный перевес над другими странами в развитии индустрии и транспорта, «мирно завоевывала» соседние самостоятельные государства, и в том числе потерянные ею Соединенные Штаты. К 70-м годам, когда иностранные государства решительно вступают на путь таможенного покровительства, [**471]** когда в них крепнет и развивается собственная промышленность и образуются значительные запасы капиталов, Англия отказывается в области рыночных отношений от принципов либерализма и усиленно захватывает одну территорию за другой.

Было бы слишком утомительно приводить здесь полный список британских владений и сфер влияния, приобретенных за последние тридцать лет XIX века. В одной Африке было захвачено более двадцати территорий (считая и завоевание Трансвааля и Оранжевой республики). О размерах этих новых приобретений можно судить по тому, что за указанное время было присоединено **вдвое большее количество** жителей, чем сколько населяет Соединенное Королевство (88 млн. против 40 млн), а территории почти в 40 раз больше, чем территория Соединенного Королевства (4 754 000 кв. миль против 120 000 кв. миль). Но это только новые приобретения. Если же мы посмотрим с каким запасом **всех** вообще колониальных владений Англия вступила в XX столетие, то мы найдем еще более поразительные цифры.

К началу XX века Англия имела

собственного населения …………………… 40 000 000 человек

населения колоний …………………………..345 000 000 человек

При этом пространство, занимаемое

самой Англией, составляло 120 000 кв. миль

с колониями 11 605 000 кв. миль

Естественно возникает вопрос: в чью пользу шли эти колоссальные приобретения? И прежде всего: соответствовало ли новейшее расширение британских **[472]** владений потребности английской промышленности в расширении товарного рынка?

Внимательное рассмотрение относящихся сюда цифр дает на это отрицательный ответ. В первые семь десятилетий XIX века внешняя торговля Англии опережала внутреннюю. Но в последнее время, т.е. как раз с упрочением империалистской политики, она не возрастала по сравнению с внутренней торговлей и составляла довольно стационарную величину:

На душу населения приходилось оборотов внешней торговли:

Периоды (годы)	фунтов стерл.	шиллингов	пенсов
1870 - 74	19	19	3
1875 - 79	18	16	6
1880 - 84	20	1	3
1885 - 89	18	4	5
1890 - 94	18	14	10
1895 - 98	19	7	10

Правда, объем внешней торговли Англии, благодаря удешевлению продуктов увеличился, но ценность её оборотов даже упала, в то время, как

ценность общего национального дохода поднялась на 20% на душу населения.

Но, быть-может, в общей сумме оборотов британской внешней торговли уменьшилась ценность торговли с самостоятельными иностранными государствами и соответственно поднялась с колониями? Вовсе нет. Если мы возьмем данные середины прошлого столетия (торжество принципа свободной торговли) и сравним их с данными последнего времени (политика империализма), то не найдем большой разницы в степени значения колоний для метрополии: оказывается, что за все это время торговые **[473]** обороты Англии с самостоятельными государствами были значительно больше, чем с её колониями (приблизительно вдвое при вывозе и втрое при ввозе):

Годичные средние за периоды (годы)	Доля в общей сумме английского вывоза		Доля в общей сумме английского ввоза	
	иностранные г-ва %	британские владения %	иностранные г-ва %	британские владения %
1855 - 1859	68,5	31,5	76,5	23,5
1860 - 1864	66,6	33,4	71,2	28,8
1890 - 1894	67,6	34,4	77,1	22,9
1895 - 1898	66,0	34,0	78,6	21,4

Мало того: и собственная торговля колоний развивалась не в пользу сношений с Англией, сравнительно с другими государствами. В 50-х гг. прошлого столетия колонии отдавали Великобритании более половины своего вывоза (57,1%), а в конце 90-х гг. – только около трети (34,9%).

Таким образом, в то время, как связь Англии с колониями была стационарна, связи колоний с Англией мало-по малу убывали[(15)].

Перед государственными деятелями поэтому естественно становился вопрос: стоит ли затрачивать большие средства на расширение колониальных приобретений и вообще на развитие империалистической политики и ссориться из-за этого с могущественными соседними государствами, связи с которыми даже в чисто-коммерческом отношении для Англии гораздо важнее? Например, ввозная торговля с одними Англии с одними Соед.Штатами превышает оборот всей её торговли с колониями. **[474]**

Естественно казалось бы, что Англии необходимо направить все усилия на поддержание сношений с самостоятельными государствами и на развитие рынка в имеющихся уже собственных и колониальных пределах, развивая, с одной стороны, покупательную способность главной массы собственного населения (рабочего класса, путем увеличения его дохода), с другой – поднимая производительные силы и увеличивая цифру населения (путем целесообразно организованной эмиграционной политики) в особенности в самоуправляющихся – и теперь уже высококультурных -

колониях. И тем не менее, колониальная политика Англии последнего времени решительно двигалась в сторону империализма, несмотря на то, что внутри страны за старый принцип «свободной торговли» стоят не одни традиции, но и крупные экономические интересы (подробно о них мы скажем ниже).

В чем же разгадка этого тяготения современной Англии к империализму?

Прежде всего – в интересах свободного (биржевого) капитала. Мне уже приходилось упоминать, что по мере накопления капиталов, английским капиталистам представлялось более удобным не устраивать промышленных предприятий в самой Англии, с чем связывалась бы хлопотливая задача сбыта произведенных продуктов, а прямо помещать свои капиталы за её пределами, для чего собственные колонии, несомненно, гораздо более пригодны, чем самостоятельные иностранные государства. Кроме того, некоторые чрезвычайно дорого стоящие предприятия с известного времени вообще с трудом поддаются расширению в своей [**475**] стране и легко могут быть устраиваемы вне её. Страна, имеющая у себя такую развитую сеть железных дорог, как современная Англия, не может рассчитывать на значительное новое помещение капитала в железнодорожные и связанные с ним предприятия у себя дома, но она легко может выслать для подобной цели капиталы в колонии, которые нуждаются еще во многих новых линиях железных путей. Еще проще поместить капитал в надежные государственные и общественные займы. Наконец в мало изведанных новых странах можно найти источники для устройства сенсационных предприятий, обещающих если не прочные, то зато для данного момента чрезвычайно важные выгоды в ловких руках. А так как все эти способы помещения капитала находятся в тесной зависимости от биржи, которая получает от них свои комиссионные, спекулятивные и иные доходы, то биржа становится во главе этого золотого потока и, заинтересованная в его постоянном увеличении, оказывает влияние на государственную политику в духе империализма.

По данным, представленным Дж.Пэйшем в докладе Королевскому Статистическому Обществу, в общем сумма **одних доходов**, получаемых ежегодно от помещения капиталов вне Англии, составляет теперь (1906-1907 гг.) около 140 млн. ф. ст. в год. Этот доход англичане получают, затративши приблизительно 2 700 млн. ф. ст. капитала. И притом почти весь этот колоссальный капитал был помещен приблизительно за последние 60 лет. Средняя доходность помещенного капитала составляет 5,2% и колеблется от 30,5% [**476**] (добывание алмазов и других драгоценных камней) до 3 слишком % (по правительственным займам)[(16)]. Эти цифры наглядно рисуют нам ту эволюцию, которую пережила Англия за последнее время. Из мировой фабрики, «мирового извозчика» и мирового банкира она начинает становиться мировым кредитором. Её состоятельные и богатые классы в

значительной мере живут теперь данью с чужих народов. Страна смелой промышленной инициативы и технической изобретательности вступает все более и более в спокойную, усыпляющую былую энергию, роль рантьера, погруженного в нехитрое занятие «стрижки купонов».

Хозяйственный центр тяжести современной Англии переместился из Манчестера и северных промышленных округов к Лондонской бирже. Когда-то говорили: «Что скажет сегодня Манчестер, то завтра скажет и Лондон». Теперь не то: если взглянуть на цифры подоходного налога, то мы найдем, что доход от коммерческих и промышленных предприятий и либеральных профессий за десятилетие 1892-1902 гг. поднялся[17]:

В городах и районах	Рост на милл.ф.ст.
Лондон	52,8
в том числе Сити	40,8
Ланкашир же только	11,5
Ланарк	8,4
Йоркшир	7,4
Дэргэм	4,1

[477]

Отсюда понятно, что крупные биржевые дельцы и примыкающие к ним грюндеры, маклера и спекулянты всех видов составляют истинный «командующий класс» современной Англии. Около них группируются многочисленные категории лиц, профессия которых, казалось бы, не имеет ничего общего с биржевыми делами: «патриотические» журналисты, миссионеры, филантропы, генералы, гражданские чиновники и т.д. К ним же тяготеют и крупные отрасли промышленной деятельности. В Англии в мирное время на вооружение (в значительной мере в видах империалистской политики расходуется ежегодно около 60 млн. ф. ст., т.е. около 600 млн. рублей[18]. Отсюда – все поставщики на армию лошадей, повозок, одежды и пищи для солдат и т.д., а главное – владельцы кораблестроительных, котельных, оружейных заводов [**478**] естественно пополняют собой ряды империалистов. Сюда же надо причислить торговцев разными товарами с вновь приобретаемыми странами, куда относятся, между прочим, и поставщики материалов для колониальных сооружений, например, железных дорог, владельцев пароходных компаний, перевозящих эти товары, и всех лиц, помещающих под общим руководством биржи свои капиталы в колониальные предприятия и т.п.; и мы получим достаточное представление о той массе интересов, которая связана с этими, - иной раз незаметными, но всегда крепкими – нитями с биржей и её заправилами.

Как ни существенны для английского народного хозяйства задачи, ради которых ведется политика империализма, легко видеть, что общие интересы страны оказываются очень дурно представленными при таком

руководительстве делом. Из экономических отношений при господстве биржи отнимается тот прочный и здоровый фундамент, который составляет солидная, хорошо поставленная промышленность. При всех недостатках промышленных деятелей, все-таки самое существо их социальной задачи заставляет их относится осторожнее к основам хозяйственной жизни, чем биржевиков, связанных с нею исключительно вопросом о барышах, получаемых от оперирования не непосредственно с производительными силами, а с представляющими их ценными бумагами. Но не только биржевики в тесном смысле слова, но и сами организаторы промышленных предприятий нового типа часто интересуются вовсе не ходом начатого дела (например, разработкой рудников), [**479**] а самым учредительством предприятий, финансовым контролем над ними и господством над соответственным рынком. Учредители занимаются при этом перепродажей и скупкой акций их предприятий, искусственно поднимая или понижая их цену.

К счастью для Англии и для всего культурного человечества, биржа, однако, не всевластна. Спекулянты и колониальные авантюристы могли бы с легким сердцем поставить все хозяйственное развитие Англии на гибельный путь, если бы их не сдерживали две могущественные силы: 1) политическая демократия и 2) экономические интересы некоторых влиятельных групп английского населения. О влиянии испытанного механизма английской конституции нам нет надобности распространяться; кто сколько-нибудь знаком с английскими политическими условиями, тот легко поймет, что они дают надежную точку опоры для борьбы со всякого рода злоупотреблениями, какие бы силы их не поддерживали Но важно отметить здесь, что многие промышленные элементы Англии до сих пор заинтересованы не в империализме, а в свободной торговле. Как ни уменьшилось в Англии значение внешней торговли за последнее время, все же её промышленность рассчитанная на экспорт, имеет громадные размеры и, кроме того, что мы уже отметили выше, гораздо более связана с европейскими, чем с колониальными рынками[19]. А политика империализма означает в глазах английских [**480**] экспортеров затруднение внешней торговли с европейскими странами. С другой стороны, так как она должна повлечь за собою введение пошлин на предметы потребления рабочих классов, а, следовательно и вздорожание их, то промышленники, опасаясь возможных столкновений с рабочими (которые, опираясь на свои могущественные организации, потребовали бы соответственного увеличения их заработной платы), естественно имеют лишний повод относиться с недоверием к империализму. Что же касается до самих рабочих, то понятно, что для большинства их империализм в том виде, как он создается политиками, угождающим интересам биржевиков, т.е. руководимый не дальновидным расчетом на гарантию удовлетворения существенных

национальнохозяйственных потребностей и притом осложненный агрессивным отношением к другим государствам, крупными финансовыми жертвами и тяготением к протекционизму, не должен дать ничего, кроме [**481]** вреда. Понимание ими своих интересов в данном вопросе и энергичное отстаивание их служит новым тормозом для успехов империалистической политики. В 1903 году, в самый разгар империалистской агитации, руководимой Чемберленом, конгресс английских тред-юнионов принял большинством 485 голосов против 2 следующее постановление: «конгресс решительно осуждает проектируемое г.Чемберленом изменение нашей настоящей торговой политики, считая его неблагоприятным и опасным для существеннейших интересов нашей страны; он считает себя обязанным и горячо рекомендует всем другим организациям рабочих приложить все силы к тому, чтобы воспрепятствовать такому изменению». Аналогичное решение принял и конгресс кооперативных обществ. То же настроение английского рабочего класса обнаружилось и на парламентских выборах.

С аналогичными явлениями мы встречаемся и в империалистической политике других государств, например, Германии, вступившей на этот путь сравнительно поздно (с половины 80-хгг. XIX века). Идея колониального расширения первоначально имела в ней мало успеха и вскоре была дискредитирована дорого стоившими военными осложнениями (восстания туземцев) и скандалами колониальной администрации. Биржа, столь чуткая ко всему, что сулит выгоду, оставалась холодна и «непонятно» глуха к колониальной пропаганде. Германский капитал не завершил еще колоссальной работы по развитию обширного внутреннего рынка объединенной империи и упрочению торговых сношений с [**482]** самостоятельными государствами. Ещё слабо чувствовалось давление на рынок свободных капиталов, не находящих себе места на родине. Для широкого же развития товарного оборота германские колонии, расположенные в тропических широтах и населенные почти исключительно цветнокожими, были мало пригодны, и потому ими интересовались только узкие капиталистические круги, пытавшие счастья в колониальных предприятиях. Как ни вычисляли колониальные энтузиасты выгоды, которые сулят Германии в будущем её колониальные владения, к XX столетию уже в 5 раз превышавшие территорию метрополии и обещавшие со временем доставить Германии экономическую автаркию[20], снабжая её необходимыми для её населения и её промышленности продуктами и сырыми материалами (хлопком, шерстью, пенькой, каучуком, какао, разного рода пальмовыми продуктами и т.д.), германских капиталистов это мало трогало, по той простой причине, что капитал редко заглядывает далеко вперед, а больше всего заботится о сегодняшнем дне. Капитал заинтересовался колониальными вопросами лишь с того (недавнего) времени, когда открылась возможность удобного и безопасного (под правительственной

гарантией) помещения его в железные дороги, намеченные в крупном масштабе колониальным ведомством, руководимым вышедшим из коммерческих сфер опытным дельцом Б.Дернбургом, и в [**483]** особенности со времени открытия в юго-западной Африке (в бухте Лидериц) алмазных месторождений[(21)]. Погоня за алмазами быстро выросла до всеобщего увлечения. Купцы, ремесленники, рабочие – все стремились захватить себе участок многообещающей «синей земли» (в которой находятся алмазы). Тогда пробудилась и берлинская биржа. С чрезвычайной быстротой биржевые деятели устремились к использованию благоприятного «психологического момента». С получением известий о находке алмазов курс юго-западных африканских бумаг сразу пошел в гору. Акции Deutsche Kolonialgesellschaft уже в декабре 1908 г. поднялись до 410% против номинальной цены, а в декабре 1909 котировались в 1700% (поднявшись перед тем до 2100%). Ходко идут акции и других компаний этой колонии, а о грюндерстве новых предприятий можно составить себе представление по тому, что в одном 1909 г. было учреждено в Юго-Западной Африке целых 100 новых предприятий для добычи алмазов. Понятно, что при таких условиях разочарования и потери (в особенности для малоопытной публики, попадающей на удочку спекулянтов) неизбежны. Характерно, что биржа набросилась только на [**484]** ценности Юго-Западной Африки, на бумаги же компаний, находящихся в других колониях, она почти не обратила внимания, тогда как именно их продукты (хлопок, пенька, каучук и т.п.) были бы очень важны для хозяйства метрополии[(22)].

Таким образом господство узко-капиталистических интересов существенно ослабляет национальное и культурное значение колониальных приобретений, и в глазах многих подрывает в корне самый принцип территориально расширения. При растущей в современных капиталистических государствах «земельной тесноте» использование более культурными нациями обширных и плодородных пространств, редко населенных цветнокожими, не умеющими овладеть окружающими их естественными богатствами, само по себе было бы вполне законным и рациональным, если бы при этом были охранены интересы туземцев и хозяйственная деятельность европейцев в колониях восполняла бы существенные недочеты хозяйства их метрополий. В действительности же вторжение культурных народов в эти благодатные области часто тяжко отражается на судьбе туземцев, а в разработке естественных богатств главным двигателем оказывается не дальновидный [**485]** расчет, исходящий из соображения существенных национальных интересов, а погоня за мимолетными, но важными для влиятельных капиталистических групп, выгодами текущего момента.

Если для высокоразвитых капиталистических стран, как Англия или Германия, вопрос о расширении рынка представляется столь сложным и

запутанным, то для России, в которой новейшая капиталистическая эволюция делает только первые шаги, он значительно проще, тем более, что налицо уже имеется уже богатый опыт старых капиталистических стран.

Рассматривая экономические условия современной России, нельзя не видеть с первого взгляда, что она обладает всеми данными для широкого развития внутреннего рынка: 1) она занимает обширную территорию с разнообразными и весьма обильными естественными богатствами; 2) она имеет громадную цифру населения, в главной массе которой происходит решительный переход от натурального хозяйства к меновому. Постепенное развитие общественного разделения труда, замена кустарных промыслов фабричным производством, проведение усовершенствованных путей сообщения и распространение денежного хозяйства, разлагая старые экономические формы, должно создавать сильный стимул к развитию внутреннего рынка.

И, тем не менее, наш внутренний рынок в действительности чрезвычайно узок. Это объясняется прежде всего и более всего скудостью доходов главной массы русского населения.

Ниже мы будем еще иметь случай подробно охарактеризовать положение наших промышленных [**486]** рабочих; о кустарях и ремесленниках мы уже говорили. Здесь достаточно упомянуть, что заработная плата всех этих категорий русских тружеников чрезвычайно низка, не только по сравнению с заработком западных рабочих, но и сама по себе, как фонд для удовлетворения их насущных потребностей. Покупательная сила, доставляемая нашему рабочему его заработком, настолько ничтожна, что на ней не могут базироваться сколько-нибудь крупные промышленные обороты.

Но наиболее существенной причиной, стесняющей расширение нашего внутреннего рынка, представляется разорение крестьянства. Конечно, и разорение крестьянства в известном отношении способствует некоторому расширению рынка, потому что благодаря ему хозяйство страны в большей мере утрачивает прежний натуральный характер. на рынке появляется больше покупщиков, хотя они и стали беднее, т.е. не могут добыть себе покупкой такого количества предметов потребления, какое они могли бы создать себе в собственном хозяйстве, оставаясь самостоятельными крестьянами. Но такое расширение рынка по существу дела не моджет достигать значительных размеров. Кроме того, крупная масса русского крестьянства давно уже пользуется фабричными продуктами, и торговля ими в большой мере держится крестьянским спросом. В годы неурожаев, когда крестьянское население не располагает обычными покупательными средствами, сокращается и продажа фабричных изделий. Обороты Нижегородской ярмарки всегда слабее в неурожайные, чем в урожайные годы. Таким образом крестьянское разорение должно [**487]** пагубно

отражаться на сбыте продуктов нашей промышленности. А оно составляет вполне определившуюся черту хозяйственного развития нашего времени. Возьмем хотя бы данные о количестве скота, - лучший показатель степени благосостояния крестьянского хозяйства:

На 100 жителей России приходилось:	Лошадей	Крупного рогатого скота
В 1864 году	25	33,8
В 1895 году	18,9	26,4

Количество безлошадных крестьян в 50 губерниях Европейской России составляло (в % от всего числа крестьтянских дворов):

В 1882 году	26,9
В 1888 году	27,8
В 1893 – 96 гг.	32,2

Упадок крестьянского хозяйства давно уже составляет одну из наиболее частых тем, обсуждаемых в русской экономической литературе. Достаточно выяснены и причины этого упадка. Очень крупную роль играло в этом прискорбном процессе малоземелье (недостаточная обеспеченность земельными наделами), которое влекло за собой необходимость соглашаться на чрезмерно вздутые (голодные) арендные платы за частновладельческую землю. Налоги (по преимуществу косвенные) составляют у нас на душу населения более 9 рублей в год, что в среднем на крестьянский двор дает около 60 рублей – цифра непомерная при скудости крестьянских доходов. Вычисляют, что общая сумма чистого дохода на крестьянский двор [**488]** равняется только 114 р., т.е. налоги поглощают половину этого дохода.

Наконец, к указанным обстоятельствам присоединяется еще дороговизна продуктов промышленности, поддерживаемая таможенным покровительством. Такая мелочь обихода, как железные гвозди, и то часто представляется роскошью нашему крестьянину. И в этом вовсе нет ничего удивительного, если вспомнить, что у нас одна таможенная пошлина на гвозди составляет 1 р.40 коп. золотом с пуда, тогда как в Америке вся цена гвоздей бывает около 40 коп. пуд.

Обнищание крестьянства привело к тому, что за последнее время не проходит года, чтобы у нас не было серьезного голода. Странно сказать: мы привыкли уже, как к обычным сезонным новостям, к тревожным вестям, доносящимся до нас ежегодно в определенное время из голодающих губерний. Вымирание крестьянских детей, голодный тиф, распродажа за бесценок последнего скота, - все это факты, к которым мы успели присмотреться и привыкнуть как к чему-то неизбежному. А ведь это вовсе

не какое-нибудь случайное, Бог весть откуда взявшееся стихийное зло, а только результат наших ненормальных общественных условий.

И, в конце-концов, страдает не одно крестьянство, а вся наша экономическая жизнь терпит жестокие потрясения. Страна, в которой поражена основа ее экономического благосостояния, не может развивать правильно свою хозяйственную деятельность ни в одной из её существенных отраслей. [**489]**

Вот почему и перед русскими промышленниками выдвинулся за последнее время вопрос о внешнем рынке. И у нас появились доморощенные империалисты, которые сулили нашей промышленности золотые горы на отдаленных восточных рынках.

Однако было бы безрассудно возлагать большие надежды на эти рынки. Мы встречаемся там с соперниками гораздо более ловкими и приспособленными к своей задаче, чем наши отечественные предприниматели. Конкурировать, например, с немецкими экспортерами, искусившимися в привлечении покупателя если не всегда солидными качествами сбываемого товара, то зато удачной внешней отделкой и дешевизной, - нам при слабости нашей технической подготовки, задача очень и очень трудная. Конечно, развитие нашей восточной торговли может дать некоторые выгоды нашей промышленности (например, хлопчатобумажной, и нашим промышленным и коммерческим деятелям следует изощрять свои силы в борьбе с иностранными конкурентами на этой арене, но было бы неправильно преувеличивать значение такого рода деятельности, а тем более – видеть в ней основания для империалистской политики. Наша вывозная торговля до сих пор базируется на отпуске сырья – главным образом , продуктов сельского хозяйства, составляющих более 4/5 всего нашего вывоза. При это мы вывозили не от избытка, как Соединенные Штаты, а оттого, что над нашим сельским населением тяготеет неизбывная нужда, заставляющая лишать себя самого необходимого. Мы вывозим хлеб и другие пищевые продукты при недостаточности питания [**490]** нашего трудящегося сельского и городского населения и корм для скота при слабом развитии скотоводства. Из-за границы же мы получаем значительные количества продуктов обрабатывающей промышленности и свободные капиталы для нашей индустрии и нашего государственного хозяйства. Мы являемся таким образом **объектом** империалистских стремлений, играем по отношению к передовым капиталистическим странам роль колониального рынка. Нам необходимо поэтому не торопиться делать опасный прыжок в сторону колониальных приобретений, пока мы не прошли еще промежуточной стадии освобождения от зависимости от иностранного капитала и насыщения собственной промышленной деятельностью нашего громадного внутреннего рынка, который, по счастливому для нас стечению обстоятельств, включает в

себя и территории колониального типа, каковы Сибирь, Кавказ и Средне-Азиатские владения.

Недавний быстрый рост нашей южной металлургической промышленности давал некоторым повод говорить о зрелости нашего промышленного развития. На самом же деле и здесь повторились типические черты и недостатки нашей индустрии, имеющей чрезвычайно мало опоры на собственном внутреннем рынке, в покупательной способности собственного населения. Наша металлургическая промышленность выросла и расцвела (как оказалось, ненадолго) не на почве нашего внутреннего частно-потребительского рынка, а при помощи – правда, весьма действительного и вполне отечественного средства – казенного заказа.**[491]**

В последние годы XIX века потребление продуктов металлургической промышленности государством составляло **около половины** всего производства[(23)]**.** Государство стало усиленно строить железные дороги не столько ради удовлетворения нужды в усовершенствованных путях сообщения, сколько в видах поощрения и поддержки металлургической промышленности.

Насколько удобнее было отечественным промышленникам иметь дело с русским правительством, чем с требовательным и капризны иностранным покупателем, можно видеть хотя бы из следующего: по указаниям промышленников, которым не удалось получить казенных заказов, казна платит за пуд рельсов на 45 коп. дороже той цены, какая могла быть установлена при сдаче с торгов – 1р.25 коп. вместо 80 коп.

Общая сумма этих переплат казны, т.е. прямого подарка покровительствуемым заводам из [**492]** народного кармана колеблется для отдельных заводов от 600 000 руб. (Таганрогский завод) до 2 120 00 (Юзовский). По сравнению же с тем, во сколько обходится покупка соответственных изделий иностранному потребителю, разница еще больше: так, в то время, как цена наших рельсов была 1 р. 25 коп. пуд, в Америке стальные рельсы стоили всего от 52 до 37 коп. за пуд (за период 1868-1898гг.).

Мало того, стремясь к насаждению у нас крупной металлургической промышленности за счет народных средств, наше Министерство Финансов не останавливалось даже перед передачей огромных казенных заказов еще не существующим заводам, притом по ценам более высоким, чем какие уплачивались уже действовавшим заводам, с выдачей крупных денежных авансов под сделанные заказы. Так, например, Харьковскому торгово-строительному заводу и заводу Гартмана были даны заказы на 300 паровозов каждому; Волынцевскому заводу было заказано 12 млн. пудов рельсов; Дружковскому 8 млн. пудов. Заказы эти были даны даже ранее, чем начата самая перестройка названных заводов. Трубы для керосинопровода Закавказской железной дороги были заказаны Министерством Финансов

Никополь-Мариупольскому обществу, привезшему из Америки и собравшему в Мариуполе для одного этого заказа целый трубопрокатный завод, между тем как Екатеринославский завод брался отлить эти трубы по гораздо более низкой цене[(24)].**[493]**

Такая система покровительства промышленности не могла, однако, создать для неё прочную опору, не смотря на безрасчетную трату казенных денег. Средства казны, добываемые из скудных народных доходов, не были безграничны, а спрос на металлические изделия в массе населения не поднимался, и, в конце-концов, нашей металлургической промышленности пришлось пережить тяжелый кризис, причем опять погибло немало казенных денег, так как финансовое ведомство, желая прикрыть очевидный крах принятой им политики щедро раздавало субсидии пошатнувшимся заводам под видом коммерческих ссуд и т.п. операций (вычисляют, что до 1904 г. было роздано железопромышленникам не менее 150 млн. рублей[(25)].

После всего сказанного ясно, что действительное расширение рынка для продуктов нашей обрабатывающей промышленности требует иных мер. И не в одно устранении отмеченных ненормальностей и злоупотреблений заключается тяжкая задача, предлежащая русским политическим деятелям в создании целой системы положительных мероприятий, общею целью которых должен служить подъем благосостояния массы русского населения. [**494]** В эту систему, помимо мер, имеющих по преимуществу политическое значение, которые гарантировали бы всем русским людям свободный простор индивидуальной и корпоративной самодеятельности, должно войти и расширение крестьянского землевладения, и подъем сельскохозяйственной культуры, и изменение податной политики, и развитие законодательства по охране труда, и широкое распространение начального (всеобщее обучение) и технического образования.

Такая политика была бы благодетельна и в смысле укрепления государственной мощи России. Ведь, например, и финансовая сила государства покоится на культурном развитии, самодеятельности и материальном благосостоянии его граждан.

Итак, рассматривая формы и условия рыночного обмена, мы опять натолкнулись на основные, наболевшие вопросы русской общественной жизни. Последние годы, когда перед нами воочию обнаруживались наши неустройства, когда России пришлось на глазах всего мира выпить горькую чашу бесславия и унижения, дали нам тяжелый урок. И им пора воспользоваться. Ибо время не ждет, и то, что еще можно сделать сегодня, быть может окажется совершенно неосуществимым завтра. Перед Россией открываются два пути: или серьезные, решительные реформы и коренное обновление всего её жизненного строя, или движение по прежним путям, по направлению к той пропасти, куда ее усиленно тянут реакционные силы с их старым девизом: apres nous le deluge.

(1) Е**.** Бём-Баверк**.** Основы теории ценности хозяйственных благ**.** Спб **1904,** стр**. 144-157**

(2) Школа предельной полезности, принимающая также в существе закон тяготения цен к издержкам производства, дает ему иное объяснение. Как говорит Бем-Баверк в указанном выше сочинении, издержки производства влияют не на высоту запрашиваемой цены или интенсивность предложения, а просто лишь на число производимых экземпляров товара и вместе с тем на размеры предложения. Исходный пункт составляет цена окончательного продукта, определяемая субъективными оценками. Эта цена указывает, какие издержки производства данного продукта могут быть выгодными для его производителей, какие – нет. Издержки производства, вполне совпадающие с ценой окончательного продукта, и будут издержками предельного продукта. Если бы цена поднялась выше, то некоторые производители стали бы получать премию за производство данного товара, увеличили бы его предложение, но тем самым сейчас же (т.е. через увеличение количества продукта) понизили бы его предельную полезность, а значит, и ценность, и цена продукта, упав с уровня издержек производства, стала бы новой предельной ценой, с которой издержки производства должны были бы сообразоваться на будущее время. Значит, совпадение издержек производства создается всегда через посредство субъективных оценок. Не издержки производства определяют цены товаров, а цены товаров определяют издержки производства. Это положение логически вытекает из известного нам утверждения теории предельной полезности, что ценность средств производства оказывается лишь отражением ценности продуктов, производимых с их помощью, а не определяется какими-либо самостоятельными факторами. Ниже (в учении о доходах) мы будем еще иметь случай встретиться с этим вопросом. Ср. Бём-Баверк, указ.соч., стр. 207 – 210. Ср. также Wieser, Ueber den Ursprang und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes, и Der natürliche Wert, Walras, Elements d'economie politique pure, Zuckerkandl, ст. Preis в Handwörterbuch Conrad'а и др. Среди работ, примыкающих к учению классической школы, особенного внимания заслуживают выдающиеся по глубине и тщательности анализа условий установления рыночной цены исследования Германа (Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen) и Неймана (гл.IV и VI 1-го тома курса Шёнберга).

(3) A.Marshall, Principles of economics, vol. I. 5-th ed., стр. 367 – 379.

(4) При свободной конкуренции, уже в силу того, что на рынке появляются уже несколько соперничающих продавцов, более ловким из них может удаться, понизив цену на свой товар, расширить его предложение за счет других продавцов (т.е. при неизменности общей суммы сбываемого товара), и получая таким путем «мгновенную прибыль» («benefice momentane»), толкать цены к понижению. См. Cournot, указ. соч.

(5) Ср. Marshall, указ. соч., стр. 484-485. C.Colson, Cours d'economie politique. 2-ed., livre I-er, Paris 1907, стр. 224-226. Walras, Elements d'economie politique pure, 4-е изд., стр. 134-135.

(6) Kontradiktorische Verbandlungen über deutsche Kartells. Heft, Berlin 1903,стр.706-709.

(7) Kontradiktorische Verbandlungen über deutsche Kartells. Heft, Berlin 1903,стр.86-87.

(8) Eine kräftige Ausnutzung der Konjunktur in preislicher Beziehung hat er allerdings nicht verschmäht. A.Zollner, Eisenidustrie und Stahlwerksverband. Leipzig 1907 (Wirtschafts-und Verwaltungsstudien, herausgeg.v. Schanz) стр. 131-132.

(9) Предельная цена была установлена в интересах потребителей сахара. При повышении цен выше предельного уровня на рынок выпускается дополнительное количество сахара из хранящегося на этот случай особого неприкосновенного запаса. Однако ближайшее же после нормировки время показало, что это средство не всегда

действительно. Так, в 1896 г., когда предельная цена была назначена в 4 р. 65 к., цена сахара на внутреннем рынке достигла в ноябре 4 р.80к. Но и после выпуска 1250 пудов из неприкосновенного запаса цена сахара доведена былатолько до 4 р. 78 к., т.е. понизилась всего на 2 к., оставаясь на 13 к. выше установленной правительством предельной нормы.

(10) М.И.Назаревский. Тресты и цены. «Русские ведомости», 1910, №22.

(11) H.Lindemann. Städteverwaltung und Municipalsocialismus in England, Aufl. Stttgart 1906, стр. 178.

(12) Об английских муниципальных предприятиях см. указ. соч. Линдемана. О немецких – его же Die deutsche Städteverwaltung, 2-te Aufl. 1906; Arbeiterpolitik und Wirtschaftspflege in der deutschen Städteverwaltung, 2 B-de, Stuttgart 1904, и Kommunales Jahrbuch, издаваемый H.Lindemann' ом и A.Südekum с 1908 года.

(13) Neumann,ст. Die Gestaltung des Preises в Schönbergs Handbuch, 1-4, стр. 261-265.

(14) См. об этом у Сили (Sir I.R.Seeley), Расширение Англии, Спб 1904.

(15) См. I. Hobson, Imperialism. A Study. London 1902/

(16) G.Paish. Great Britain's Capital Investments in other lands. Journ. of the R. St. Society, Sept.1909.

(17) Превращение Англии в «страну рантьеров» сказывается и на цифре её рабочего населения: рантьерам нужно иметь много прислуги, и прирост неимущих классов поглощается все боле и более не промышленной работой, а личными услугами состоятельным людям.За вторую половину XIX столетия число работников в главных отраслях промышленности Англии увеличилось абсолютно на небольшую величину, а по отношению к общей цифре населения значительно понизилось:

Годы	Численность населения Англии и Уэльса	Число рабочих в главных отраслях промышленности	В % к численности всего населения
1851	17.928.000	4.074.000	23
1901	32.526.000	4.966.000	15

Schulze-Gaevernitz, Britischer Imperialismus und englischer Freihandel zu Beginn des zwanzigstn Jahrhunderts. Leipzig 1906, стр. 323.

(18) За отчетный 1905 – 1906 гг. было израсходовано в Англии на армию 28.850.000 ф.ст. и на флот
33.300.000 ф. ст., т.е. всего 62.150.000 ф.ст. см. E.v. Halle, Die Weltwirtschaft. II Jahrg. 1907. I Teil, стр.258.

(19) Например, даже Германия при всем развитии её промышленной деятельности за последнее время представляется до сих пор превосходным рынком для английских продуктов. По некоторым очень важным статьям вывоз английских товаров в Германию значительно превышает вывоз Германии в Англию. Так, в 1901 году

Товарные группы	Вывоз из Соед. Королевства в Германию (ф.ст.)	Вывоз из Германии в Соединенное Королевство (ф.ст.)
Хлопчатобумажные товары и пряжа	3.714.652	1.038.836

Шерстяные товары и пряжа	3.090.256	1.582.515
машины	1.537.936	542.282
суда	1.404.850	0

См. Schulze-Gaevernitz, указ. соч., стр. 258. И в то же время помещение английских капиталов в германских предприятиях ничтожно. См. указ. соч. Paish'a.

(20) Способность обеспечить свои хозяйственные нужды собственными средствами, не прибегая к сношениям с другими независимыми государствами.

(21) Открытие это обязано случайности. В апреле 1908 г. один цветнокожий работник из капской колонии нашел вблизи от линии железной дороги Lüderitzbucht – Koetmanushoop несколько алмазов, которые он показал дорожному мастеру Штауху. Штаух воспользовался случаем и приобрел для себя значительное количество месторождений, для разработки которы было основано Koloniale-Bergbau Gesellschaft. В несколько месяцев Штаух из мелкого служащего частной фирмы сделался миллионером.

(22) См. C. Jöhlinger. Die wirtschaftliche Bedeutung unserer Kolonien. Berlin, 1910. Unsere Kolonialwirtschaft in ihrer Bedeutung für Industrie und Arbeiterschaft. Berlin, 1909 (издание Колониально-хозяйственного комитета). B.Darnburg. Zielpunkte des deutschen Kolonialwesens. Berlin, 1907. Его же. Südwestafrikanische Eindrücke. Berlin, 1908. Das deutsche Kolonialreich, herausgeg. v. H.Meyer. I Bd. Ostafrika und Kamerun. Leipzig u. Wien, 1909.

(23) По известному докладу Варзара в Техническом обществе (в 1903 г.) потребление чугуна, железа, стали и других продуктов металлургической промышленности составляло в 1900 году:

Потребляли	Количество металла (млн. пудов)	Доля в общем потреблении России (в%)
Государство	63	48
Фабрично-заводская	21	16
Народные массы	18	14

Остальные 22% приходятся на судостроение, строительные промыслы вообще и на неопределенное, государственное и частное, потребление.

(24) N.N. Политика нашего финансового ведомства. «Народное хозяйство», №6, 1905, стр. 14-15.

(25) Там же, стр.17. Получение с 1907 г. нашими металлургическими заводами заграничных заказов на поставку рельсов, балок, вагонов и даже паровозов объясняется не зрелостью нашей металлургической промышленности, а наоборот, именно пережитыми ею затруднениями. Не имея опоры на внутреннем рынке, она не может использовать созданные в пору казенных заказов обширные заводские сооружения и охотно принимает заказы за границу по пониженной цене, в надежде со временем вознаградить себя за убытки выгодными казенными заказами.

Лекция десятая

I. Деньги. Происхождение денег. - Функции, выполняемые деньгами в народном хозяйстве. - Всеобщее орудие обращения. - Мерило ценности. - Законное платежное средство. - Всеобщий представитель ценности. Средство перемещения ценностей и передача капиталов из рук в руки. - Потребность народного хозяйства в деньгах. - Системы денежного обращения. - Распространение золотого обращения. - Биметаллическое движение и его исход. - Доводы противников золотого обращения. - Кому и в чем был бы выгоден биметаллизм? - Современные размеры мирового запаса благородных металлов в монете.

II. Кредит. Понятие и виды кредита. - Историческая роль кредита. Значение кредита в современном народном хозяйстве. - Организация кредита. - Банки и их виды. - Коммерческие банки. - Пассивные операции коммерческих банков. - Активные операции. - Концентрация банков. - Вопрос о государственной (и вообще публичной) форме банковых предприятий. - Банки мелкого кредита. - Бумажно-денежное обращение. - Влияние изменений в курсе бумажных денег. - Способы восстановления металлического обращения. - История бумажных денег в России. - Условия установления ценности денег. - Необходимость изучения кредитно-денежной системы в ее целом.

I.

В предшествующем изложении, рассматривая процесс товарного обмена в современном хозяйственном строе, мы не касались еще вопроса о средствах, при помощи которых приводится в движение этот грандиозный и сложный механизм. Такими средствами являются [**496]** деньги и кредит, к рассмотрению которых мы и должны теперь перейти.

Вопросы денежного обращения с давних пор привлекали к себе внимание исследователей. Едва ли найдется какой-либо другой отдел политической экономии, по которому было бы так много написано и высказано. И вместе с тем вряд ли по какому – нибудь другому вопросу создавалось столько неправильных и подчас совершенно фантастических теорий, как именно по вопросу о деньгах. Покойный Гладстон сказал как-то в одной из своих парламентских речей , что, быть может и любовь не сделала столько людей глупыми, как рассуждения о сущности денег. Дело в том, что с теориями денежного обращения связываются не одни задачи бескорыстного исследования истины, но и могущественные практические интересы. От различных форм денежного обращения, при существующем антагонизме основных жизненных интересов в различных классах населения,

одни выигрывают, другие теряют. Поэтому при каждом усилии государственной власти, направленном на регулирование действующей в стране системы денежного обращения, возгораются жестокие споры, где защитники различных взглядов на сущность денег и роль их в хозяйственной жизни сознательно или бессознательно отражают в своих теоретических построениях практические интересы определенных групп населения. У всех нас живы еще в памяти недавние споры в русской печати и ученых обществах по поводу предпринимавшейся правительством реформы нашего денежного обращения. В них также отражались разнообразные [**497]** интересы отдельных слоев русского населения, и многие предложения совершенно непонятные и странные с точки зрения общенародных интересов, легко находили себе объяснение в связанных с ними практических выгодах незначительных по численности, но влиятельных групп русского общества. И вместе с тем в массе читающей и образованной публики замечалась очень часто неподготовленность к вполне отчетливому пониманию дебатируемых вопросов. Прислушиваясь к шуму разгоревшейся полемики, многие не имели в запасе предварительных принципиальных сведений, которые помогли бы отнестись сознательно к предлагавшимся проектам и разобрать в них связь с жизненными интересами различных классов общества. Здесь ещё раз оправдалась давно уже высказанная мысль, что люди меньше всего знают те явления, с которыми им постоянно приходится встречаться в обыденной жизни. Деньги, этот предмет, созданный людьми для удовлетворения человеческих же нужд и потребностей, в глазах массы приобретает какие-то таинственные, непостижимые свойства, как только жизненные обстоятельства заставляют задуматься о его значении. Такая иллюзия легко возникает и поддерживается, если мы не будем обращаться за разъяснением смысла экономических явлений к изучению социальных отношений, в которых и ради которых существует какая-либо необходимая вещь, в данном случае – деньги. Вот почему, приступая к исследованию вопроса о деньгах, мы должны постоянно иметь в виду их [**498]** общественную роль, их связь с общим строем жизни в данную эпоху экономического развития.

В одной из предыдущих лекций нам приходилось уже упоминать, что потребность в деньгах возникает в отдаленнейшие времена человеческого существования в связи с попытками обмена продуктов. Даже в эпоху господства замкнутого домашнего хозяйства необходимость заставляла иногда изолированные хозяйственные единицы вступать друг с другом в известные меновые отношения в пределах данного племени. А разница в естественных условиях жизни и культурном развитии отдельных племен порождала некоторую специализацию их экономической деятельности. Отсюда для каждого отдельного племени представлялось выгодным обмениваться специальными продуктами с соседними племенами.

Первоначально практиковался непосредственный, натуральный обмен; например, известное количество шкур скота, глиняной посуды обменивалось прямо на ткани или оружие. Но по мере того, как меновые сделки случались все чаще и чаще, становясь постоянным, обычно повторяющимся явлением, практика выяснила всё неудобство такого приема. Трудно было в каждый данный момент встретить на рынке лицо, которое нуждалось бы именно в предлагаемом продукте и само желало бы в то же время продать продукт, ради получения которого первое лицо явилось на рынок. Если продавец шкуры желал, например, обменять свой товар на глиняную посуду, а владелец глиняной посуды требовал стрелу или копье и вовсе не нуждался в шкуре, то сделка между ними не могла [**499]** состояться**,** пока продавцу шкуры не удалось бы сначала поменять ее на оружие. Но владелец оружия мог нуждаться не в шкуре, а в соли, и продавцу шкуры нужно было бы проделывать снова необходимые поиски, и, в конце концов, быть может возвратиться с рынка, не добившись желаемого результата.

Характерный образчик таких затруднений примитивного обмена рисует нам известный путешественник по Африке Камерон. Ему нужно было нанять лодку для поездки по озеру Танганайка у агентов некоего Саид-ибн-Габиба. «Агент Саида желал, чтобы ему было уплочено слоновой костью, которой у меня не было; но я узнал, что Магомет-бен-Салиб имеет слоновую кость и нуждается в хлопчатобумажной материи. А так как такой материи я не имел, то это мне мало помогало, пока я не узнал, что Магомет-ибн-Хариб имеет бумажную материю и нуждается в проволоке. Проволока, по счастью у меня была. Таким образом я дал Магомет-ибн-Харибу соответственное количество проволоки, за которую он передал Магомет-бен-Салибу бумажную материю, а тот, в свою очередь, дал агенту Саид-ибн-Габиба требуемую им слоновую кость. Тогда он позволил мне взять лодку»[(1)]**.**

При таких условиях всякий невольно присматривался, на какие товары постоянно существует больший сравнительный спрос, чем на другие, и старался приберегать некоторый запас их, чтобы иметь возможность совершать обмен при их [**500]** посредстве. Так путем естественного отбора некоторые более ходкие товары выделились в особую группу, приобретая специфическое свойство – служить орудием обмена.

Первоначальная история денег насчитывает нам значительное количество такого рода товаров. У охотничьих народов наиболее ходкими предметами оборота, а потому орудиями обращения, были звериные шкуры (отсюда название древних русских денег «куны»), у пастушеских и ранних земледельческих народов – скот (отсюда латинское название денег – pecunia; в русских летописях встречается выражение «вдаша скот» вместо «уплатили деньги»), почти повсеместно – предметы украшения (раковины каури у африканских племен, бусы, металлические украшения, например, кольца в древнем Египте), иногда – легко сохраняемые общераспространенные

предметы питания (плитки соли в Абиссинии, зерна какао) и т.п. Значение этих предметов как орудий обмена, усиливалось деятельностью общественной власти (приемом вождями в уплату податей или уголовных штрафов, жрецами – в качестве пожертвований для храмов), мистическим убеждением в таинственном, неземном происхождении, а потому святости некоторых из них, а всего больше – подражанием и привычкой, играющими столь крупную роль в психологии первобытных народов. По-видимому, раньше развилось употребление денег для внутреннего обмена, затем – во внешних сношениях. Внешние деньги отбирались рациональнее, больше годились для меновых функций (товары всеобщего спроса, легко сохраняемые, удобно делимые на [**501**] части), а потому мало-по-малу вытесняли старые внутренние деньги. Постепенно роль денег переходит все более и более к металлам, и в конечном счете – почти исключительно к благородным (золото и серебро). Металлы повсюду находили себе широкий спрос отчасти для выделки оружия, различной утвари, хозяйственных орудий, отчасти для украшения (в особенности у первобытных народов, у которых в качестве украшения употреблялись в значительных размерах и неблагородные металлы, например, медь). По сравнению с прежними неуклюжими орудиями обращения, плохо приспособленными к развивающимся нуждам менового оборота, как, например, скотом, звериными шкурами и т.п., металлы представляли громадные преимущества. Как бы ни были однообразны породы скота и ухода за ним (луговая пастьба), все же отдельные экземпляры его представляли значительные уклонения от средней нормы. Кроме того, при обмене малоценных предметов скот не может служить посредником, потому что каждую штуку скота невозможно было дробить на части, соответственно требуемой ценности. Хранение значительного количества скота на случай обмена не создавало больших затруднений в пастушеском быту, но и тогда было сопряжено с известным риском (эпизоотии!), с переходом же к земледельческому, а в особенности городскому строю жизни становилось все более и более затруднительным. Иное дело – металлы. Как денежный материал, они обладают незаменимым достоинством в смысле однородности, делимости на части без потери ценности, превращаемости из одной формы в другую, [**502**] легкой сохраняемости и перемещаемости. Драгоценные же металлы, обладая этими свойствами в высшей степени (например, способность золота противостоять разрушительным внешним влияниям почти безгранична), обладают сверх того ещё чрезвычайно важными для орудия обращения качествами – при малом объеме они имеют большую ценность, и притом более устойчивую, по сравнению с ценностью других хозяйственных благ. В форме чеканной монеты они имеют блестящий красивый вид, «звенят», и – что немаловажно - допускают отчетливую чеканку названия и условных изображений, мало стирающихся уже при небольшой примеси лигатуры, а потому – в связи с их

специфическим весом – легко могут быть распознаваемы всяким без предварительной подготовки (раньше точное определение ценности орудий обмена – отдельных экземпляров скота, кусков материи и т.п. требовало большой опытности). Поэтому с появлением драгоценных металлов в качестве денег они быстро вытесняют и неблагородные металлы, за которыми остается отчасти лишь подчиненная роль (материала для мелкой разменной монеты).

В древней Греции после скота ранними орудиями обращения были железо и медь (происхождения названия позднейшей серебряной монеты – обола – надо искать, по мнению Риджвэя, в обращавшихся ранее гвоздеобразных кусочках меди, горсть которых составляла драхму), а в Спарте, наклонной к консерватизму и не желавший чрезмерного обогащения одних граждан сравнительно с другими, железные деньги сохранялись до позднего времени. [**503]** У древних римлян первоначально обращались медные деньги. Золото и серебро в качестве орудий обращения исторически ранее всего встречаются у ассириян, вавилонян и египтян. В VII столетии до Р.Х. серебряные и золотые деньги появляются в виде чеканной монеты в городах мало-азиатских греческих колоний и в Лидии, откуда быстро распространяются по Греции и всему миру[(2)]**.**

После этих предварительных замечаний мы можем перейти к характеристике функций, выполняемых деньгами, в особенности в развитом новейшем меновом обороте.

Первой и основной функцией денег, как мы могли убедиться из очерка их происхождения, представляется посредничество в меновых отношениях. Деньги прежде всего служат всеобщим орудием обращения хозяйственных благ. Трудно преувеличить значение этой функции для человеческого хозяйства. На первый взгляд кажется, будто обмен при посредстве денег усложняет меновую сделку, потому что вместо непосредственной мены товара на товар разлагает ее на две самостоятельные части: продажу (своего товара на деньги) и покупку (чужого товара на вырученные деньги. Сапожник, [**504]** нуждающийся в хлебе, не понесет изготовленных им сапог в булочную, а сначала продаст заказчику сапоги и потом уже на деньги, вырученные за них, купит себе хлеба. Точно так же и булочник, если ему нужны сапоги, сначала продаст булок на такую сумму, какой стоят сапоги и потом уже пойдет к сапожнику. Казалось бы, что при таких условиях дело осложняется и затрудняется; на самом же деле здесь, как при разделении труда, усложнением выполнения достигаются с меньшими усилиями гораздо большие результаты. При натуральной мене товаров друг на друга необходимо присутствие в одном и том же месте обоих обменивающихся лиц. Разделение же акта обмена на продажу и покупку дает возможность производить обмен в различных местах, в различное время и какими угодно долями (при усовершенствованных орудиях обращения). Продавец товара

может сбыть его в одном месте и на вырученные деньги приобрести нужные ему вещи в другом, хотя бы оно было отделено от первого сотнями или тысячами верст. Равным образом при продаже изготовленного продукта нет надобности сейчас же и приобретать себе все необходимое, что может быть получено при обмене на проданный товар. Отсюда разница в сроках изготовления разных предметов оборота при денежном обмене утрачивает свои прежние неудобства. Деньги дают возможность продавать и покупать вещи в наиболее удобное время для обменивающихся лиц, и потому, благодаря деньгам, отдаленнейшие места земного шара с самыми разнообразными условиями производства [**505**] могут быть соединены друг с другом тесными узами обмена. без помощи денег обмен в том громадном объеме, какой он имеет в развитых экономических странах, был бы немыслим.

Из этой первой и основной функции денег естественно вытекает их другая, также весьма существенная функция – **мерила ценности**.

С развитием менового оборота все товары по общему правилу предварительно обмениваются на деньги. Деньги становятся **всеобщим эквивалентом**. Все товары проходят через рыночный оборот, приравниваются к деньгам, превращаются в денежную форму. Отсюда отношение товаров к деньгам позволяет судить об отношении товаров друг к другу, об их сравнительной ценности. «Покупательная сила» денег указывает на «покупательную силу» всех других товаров. Но что такое «покупательная сила»? Когда говорят, что деньги служат мерилом ценности товаров, значит ли это, что приступая к обмену, продавец может прикинуть к своему товару деньги, находящиеся в руках перекупщика, как меру, указывающую ценность его товара (скажем ситца), так же как прикладывание аршина к штуке материи показало бы, сколько в ней содержится аршин? Из изложенного в предыдущей лекции учения о цене мы знаем, что цена устанавливается в результате известной рыночной борьбы, что есть обстоятельства, приводящие её к среднему уровню, но что каждый отдельный случай установления цены «говорит сам за себя», дает конкретную равнодействующую различных стремлений и условий, [**506**] сталкивающихся на рынке. Цена конкретного предмета, продаваемого на рынке, не предопределена заранее его внутренним содержанием, как его длина или его вес. Когда меновая сделка состоится мы узнаем цену данного предмета, определим его «покупательную силу», но не ранее. И только тогда деньги укажут нам сравнительное положение данного товара, его «меновую пропорцию» по отношению к другим товарам. Значит сумма денег, вырученная за товар, дает нам не меру заранее заключенной в нем ценности, а указывает, как в данном случае сложились меновые отношения. Поэтому некоторые предлагают заменить термин «мера ценности» более точно

выражающим сущность рассматриваемой функции термином «указатель ценности» [(3)]**.**

Однако изгонять старый термин нет основания. Если цена товара «высчитывается», «указывается», «выражается» в деньгах только **после** завершения сделки, то это выражение есть вместе с тем и **мера,** и притом **мера точная**. При помощи денег, в которых выражается цена товаров, мы узнаем сравнительные размеры ценности, определившиеся, под теми или иными влияниями, на данном рынке. [**507]**

Но с помощью денег мы можем до известной степени и **наперед** определить сравнительную ценность различных хозяйственных благ. Мы знаем, что на данном рынке в определенное время цены стремятся к известному (иногда устойчивому) равновесию и что при сохранении прежних рыночных условий мы вправе ожидать и прежних цен. Значение отдельных моментов, влияющих на цену товара, также может быть определено с известной точностью. Поэтому, не имея возможности заранее указать вполне определенно цену запасов имущества, не поступившего пока в рыночный оборот, **приблизительно** мы можем установить с помощью денег их предварительную оценку. Возможность такой оценки имеет громадное значение для хозяйственных отношений. При натуральном строе хозяйства, если кто-нибудь желал определить размеры своего имущества, то ему не оставалось иного выхода, как перечислить в натуре имеющиеся у него хозяйственные блага: пахотные земли, луга, пастбища, количество скота разного рода, всевозможные постройки, орудия, запасы готовых продуктов – зерна, муки, масла, сыра, вина, окороков и т.д. Предметы, сравнительно маловажные, вовсе не включались в такой инвентарь, который и без того представлял громадные трудности в смысле удобообозримости и определения сравнительной ценности всего имущества, как целого. Совсем иначе представляется дело при посредстве денег как мерила ценности.

Если нам нужно застраховать наше имущество, то как бы ни был сложен его состав, оценивая каждую часть его на деньги, мы легко можем [**508]** определить общую сумму его ценности (конечно, только приблизительно, в силу указанных выше условий установления действительных цен). Такая оценка имущества в деньгах составляет одно из основных условий развитого хозяйства. Чем больше хозяйство **рационализируется**, тем больше оно нуждается в счете и мере. Приход и расход, определение результатов хозяйственной деятельности в смысле прибыли или убытка чрезвычайно облегчается и упрощается с помощью денег, как мерила ценности.

Эту функцию мерила ценности деньги могут выполнять только потому, что сами они имеют ценность, и притом сравнительно устойчивую (благодаря чему в качестве орудий обращения выдвинулись благородные металлы, а в последнее время преимущественно золото).

Ещё в «Zur Kritik der Politischen Oekonomie» Маркс, исходя из своей теории ценности, подробно развивал положение, что золото потому только может служить мерилом ценности, что оно само имеет ценность, так как и в нем, как в товарах, заключено рабочее время. «Мерилом ценностей золото делается только потому, что все товары выражают в нем свою меновую ценность. Всесторонность этого развивающегося отношения, из которой только и происходит характер золота, как мерила, предполагает, однако, что каждый отдельный товар измеряется при помощи золота в отношении к рабочему времени, заключенному в них обоих, следовательно, что действительным мерилом товара и золота является само рабочее время… Очевидно, «что в странах, [**509**] которые производят золото и серебро, определенное количество рабочего времени непосредственно воплощается в определенном количестве золота и серебра, в то время как в странах, которые не производят ни золота ни серебра, тот же самый результат достигается косвенным путем, через посредственный или непосредственный обмен товаров этой страны, т.е. определенной части среднего национального труда на определенное количество рабочего времени, заключенного в золоте и серебре стран, владеющих рудниками. Чтобы служить мерилом ценности, золото само должно быть ценностью» [(4)] …

В более общей форме (безотносительно к тому какие факторы определяют ценность) эту же мысль энергично отстаивал и **Книс** в своей классической монографии о деньгах. Сущность его аргументации заключается в следующем. Измерять можно только с помощью орудия меры, содержащего в себе известное количество того самого свойства, которое требуется измерить в другом предмете. Длину дороги мы меряем верстами или километрами, длину штуки сукна - метрами или аршинами, площадь пространства – также только площадями – квадратными верстами, саженями, квадратными метрами, футами или километрами. Когда говорят, что от одного пункта до другого «два часа ходьбы», это не значит, что длину дороги мы измеряем здесь не длиной а временем. Это только форма выражения, [**510**] содержание же означает лишь, что мы определяем, сколько единиц пространства мы проходим в единицу времени (например, четыре километра в один час), и потому, говоря, что между данными пунктами два часа расстояния, мы выражаем этим, что длина пути равна восьми километрам. Поскольку размеры хозяйственной деятельности конкретных благ могут быть вообще измерены, такое измерение возможно лишь «посредством предмета, который сам имеет хозяйственную ценность, сам есть хозяйственное благо…Значительная часть недоразумений, заблуждений и глупостей в теории и практике денежного дела основывается на неприятии в расчет, что ценность какого-либо блага может быть определена и измерена только другим ценным предметом» [(5)] …

Это убеждение, распространенное среди экономистов самых разнообразных направлений (например, Книс в том же сочинении резко полемизирует против теории ценности Маркса), попытался поколебать **Зиммель** в своей известной книге «Философия денег».

Зиммель указывает, что помимо измерения предметов качественно однородными с ними предметами, т.е. путем **непосредственного** сравнения, существует еще иной – **косвенный** – путь. Мы можем измерять силу ветра, сломавшего ветвь дерева, силой руки, ломающей такую же ветвь. Мы можем также измерять силу ветра и толщиной сломанной им ветви. Или, например, что Зиммель считает особенно убедительным, - мы можем [**511]** измерять силу некоторых психических явлений физическими процессами, хотя материальные движения и явления сознания в высшей степени неоднородны. Для измерения бывает достаточно, чтобы **пропорции** измеряющих субстанций отражались в пропорциях измеряемых субстанций. Оба объекта – измеряемый и измеряющий – могут быть в каком угодно отношении друг к другу, абсолютно не являющимся качественным равенством, так что *непосредственно* ни один из них не может служить масштабом для другого, - и, тем не менее, один из них может быть измеряем другим. Отсюда и **деньги** могут сами не иметь ценности вместе с тем измерять ценность товаров, раз между ними и товарами существует определенное отношение, позволяющее косвенным образом заключать о ценности товаров. Для пояснения этой мысли Зиммель берет понятия общего запаса товаров, общего запаса денег и отношения зависимости между ними.

«Всякий отдельный товар, - говорит Зиммель, - есть определенная часть данного общего количества товаров. Если мы назовем это количество a, то товар обозначится через $1/m\ x\ a$; цена, которую он обусловливает, составляет соответственную часть общего количества денег, так что, если мы назовем это количество b, то цена будет равна $1/m\ x\ b$. Итак, еси бы мы знали величины a и b и знали бы также, какую часть продаваемых ценностей вообще образует данный предмет, мы знали бы и его денежную цену, и наоборот. Следовательно, [**512]** совершенно независимо от того, имеют ли деньги и данный ценный объект какое-либо качественное равенство, **следовательно, безразлично к тому, являются ли деньги сами ценностью или нет**, определенная денежная сумма может определять или измерять ценность предмета».

В таком косвенном измерении Зиммель видит вообще один из величайших успехов, сделанных человечеством по пути прогресса, и характерным признаком высокого культурного развития считает распространение **символов** в человеческих отношениях (в действиях власти, в обязательствах – подпись). И деньги все более утрачивают естественный характер и приобретают **символические** формы (кредитные суррогаты денег) [(6)]**.**

Соображения Зиммеля в общем, конечно, совершенно правильны. Но по отношению к деньгам необходимо показать, в чем именно может выражаться отношение между деньгами и товарами помимо их ценности. Этого Зиммель не делает, и потому вся его тонкая и остроумная аргументация **в применении к деньгам** оказывается висящей в воздухе. Указываемое им общее отношение между запасами товаров и денег немыслимо иначе как в виде равенства ценности. Употребление же кредитных суррогатов и даже бумажных денег вовсе не противоречит требованию, чтобы деньги сами имели ценность, так как [**513]** банковые билеты, чеки и т.п. только **представляют** настоящие деньги, т.е. за ними стоит определенное материально-денежное и потому ценное обязательство, а неразменные бумажные деньги хотя и сделаны из материала, который практически можно считать не имеющим ценности, тем не менее, **как деньги**, имеют определенную **ценность** (подробно об этом см.ниже)[(7)] **.**

К рассмотренным функциям денег, с историческим развитием, присоединяется третья, также весьма важная функция – **законного платежного средства.** Конечно, как общепризнанное в данном обществе орудие обращения, деньги всегда служат и общепринимаемым платежным средством; но только с той поры, когда денежные отношения начинают регулироваться государством, они приобретают специфическое значение платежного средства, **обязательно, в силу** веления **закона**, принимаемого всеми и каждым.

В каждом хозяйственном обороте существует много срочных платежей, где принятое заранее обязательство в назначенное время погашается выдачей условленной денежной суммы. Закон определяет, что таким средством ликвидации заключенных обязательств должна служить признанная в стране монета. В ней и выражается ценность обязательства, что представляет гарантию правильного выполнения условия, заключенного между договаривающимися сторонами. Помимо массы текущих расплат, совершающихся во всякое время, в каждой стране существуют обычные [**514]** сроки расплаты (к праздникам, к окончанию известного сезона и пр.), в которые возникает временная усиленная нужда в деньгах. В России, например, с наступлением жатвы замечается усиленное требование денег из банков для выполнения закупок хлеба. После того как деньги сделают это дело, т.е. когда закупленные количества хлеба будут проданы потребителям, деньги опять мало-по малу возвращаются в банковские кассы [(8)]**.** Деньги как платежное средство требуются ещё и для уплаты податей и повинностей. Расширение государственного бюджета и перевод натуральных повинностей в денежные усиливает потребность в деньгах. В России, например, в настоящее время, в силу указанных обстоятельств, необходимо большее количество денег для расплат, чем какое требовалось во время крепостного права. Развитие промышленности также создает потребность в большем

количестве денег. При натуральной системе хозяйства, до сих пор не вполне исчезнувшей в земледелии, плата рабочих дается натурой, тогда как в современной обрабатывающей промышленности расплата в натуральной форме представляет уже серьезное несоответствие общему строю хозяйства и соединяется с крупными злоупотреблениями. Поэтому расплата товарами на фабриках и заводах воспрещается [**515]** обыкновенно и фабричным законодательством, а, следовательно, выдача заработной платы требует теперь большого запаса денег (или замещающих их орудий обращения).

Эта функция денег, не являясь первичной и неизбежно сопутствующей обращению денег, в развитом обороте имеет также чрезвычайно важное значение. Некоторые исследователи склонны, поэтому включить её в число основных денежных функций, а **Кнапп**, предпринявший в своей нашумевшей книге коренной пересмотр установившихся воззрений на сущность и роль денег, видит в рассматриваемой функции существенный признак для конструирования понятия денег вообще.

По учению Кнаппа, деньги возникают лишь с того момента, когда государство признает за орудием обращения определенную ценность для погашения обязательств (уплаты долгов), будут ли они при этом полновесными металлическими деньгами или простыми знаками. Государство «провозглашает» (proklamiert) их ценность, опираясь на исторически сложившуюся денежную единицу, и, таким образом, годность платежных средств не связывается с их вещественным содержанием. Расплачиваемся ли мы монетами или бумажными деньгами, мы пользуемся в том и другом случае движимыми предметами определенной формы, **известными знаками, имеющими юридическое значение**. В этом-то и заключается, по учению Кнаппа, истинная сущность денег. Государство может «провозгласить» деньгами и не имеющие никакой иной ценности листки бумаги; [**516]** оно не связывает себя при этом ценным денежным материалом. Из рук государства деньги выходят просто как «платежные марки», причем и золотые монеты являются такими же знаками, как и бумажные деньги. Важно лишь, что все эти «марки» признаются государством в качестве определенного платежного средства. Выражая эту мысль с помощью латинского термина «charta» (карта, знак), Кнапп и определяет деньги как «хартальное платежное средство» (chartales Zahlungsmittel).

Выдвигая в качестве определяющего фактора ценности денег сравнительно мало (хотя за последнее время уже довольно часто) отмечаемый социальный фактор, Кнапп, однако, придает ему преувеличенное значение и характеризует его лишь с внешней, **формально-юридической** стороны. государство может своей властью оказывать влияние на ценность денег, но это влияние может быть действительным, только когда оно считается с экономическими условиями установления ценности. Долгий

и разнообразный опыт многих народов показывает, что государство, выпуская бумажные деньги с принудительным курсом, силою вещей вынуждается быть внимательным к экономическим факторам установления их ценности, действуя на них или через них. Иначе оно неизбежно обрекается на неудачу, создавая серьезные расстройства во всей экономической жизни страны и в собственном финансовом хозяйстве. Террористические средства, имевшиеся в распоряжении французского революционного правительства, не помешали ассигнациям почти совершенно [**517**] утратить их «провозглашенную» ценность. Практически Кнапп сам высказывается за установившиеся формы денег, и не только для международных расчетов, но и во внутреннем обращении и выдвигает свое учение о «хартальном платежном средстве» только как теоретическую конструкцию. Пусть бумажные деньги – дурные деньги, но от этого они не перестают все же быть деньгами, и теоретик не может не считаться с ними в своем определении. Это, конечно, верно, но не менее верно и то, что общее определение денег не может быть построено на односторонней оценке их общественной роли. Функция законного платежного средства имеет крупное значение, но сама по себе не характеризует ещё общей экономической сущности денег. Кроме того, исторически она появляется сравнительно поздно. И до законодательного признания предметы, служившие посредниками в меновом обороте в силу установившихся обычаев и привычки, были уже истинными деньгами, выполняя основную денежную функцию – всеобщего орудия обращения[9].

В-четвертых, деньги служат всеобщим **представителем** ценностей. Деньги дают как бы [**518**] абстрактное выражение ценности имущества (abstract wealth). Отсюда вытекают:

5) Важная в особенности для развитого хозяйства функция **перемещения ценностей**. При натуральном строе всякое передвижение имущества из одной местности в другую вызывало крупные затруднения и неизбежно сопровождалось значительными потерями. С развитием денежного (и тесно связанного с ним кредитного) оборота, дело облегчилось. Лицо, эмигрирующее за границу, поскольку оно обладает имуществом в денежной форме, путем ряда несложных и мало стоящих формальностей может переместить его в новое место жительства. Равным образом и натуральное имущество, если оно может быть реализовано в деньгах, приняв эту форму, также становится удобоподвижным. Особенно важное значение при этом передвижении ценностей приобретает перемещение **капиталов**. Справедливо говорят, что капитал – космополит по природе; но его космополитизм зависит именно от того, что он может быть выражен в денежной (абстрактной) форме и в ней перенесен куда угодно, где применение его обещает выгоду.

6) Функция **передачи капитала от одного лица к другому** (путем займа). В денежной форме капитал может быть легче передан из одного хозяйства в другое, чем в виде машин, материалов, зданий и т.п. Возвращение его также гарантировано гораздо точнее, чем при натуральном займе. Предметы хозяйства в натуре гораздо менее однородны, менее совершенно могут быть представлены одни другими, напротив, деньги – [**519]** наиболее заменимый товар, ибо каждая единица его в равном размере совершенно такова же, как и всякая другая. С другой стороны, передача натурального капитала предполагает и определенное назначение его в предприятии заемщика, тогда как капитал, переданный в денежной форме, может быть употреблен занимающим его на такие цели, какие могут быть осуществлены им наиболее целесообразно. Легко представить себе значение этой функции, если вспомнить, какую громадную роль играют в развитой хозяйственной жизни кредитные отношения.

Наконец, 7) деньги служат средством сбережения ценностей и притом в двух формах: накопления сокровищ и капитализации. Лицо, имеющее известный запас хозяйственных благ, превращает его в форму денег, благодаря которой накопленные средства приобретают уже вечное, не прекращающееся существование. Возможность такого накопления денежного сокровища создала даже особого рода манию, не раз служившую предметом литературных характеристик. Скряга, всю жизнь посвящающий накоплению денег, превращает, в конце-концов, всю свою деятельность в совершенно бесплодное занятие для него самого, так как, имея в деньгах возможность какого угодно выполнения своих целей и удовлетворения каких угодно потребностей, он фактически отрешается от всех жизненных задач, кроме удовлетворения одной всепоглощающей страсти накопления. Так постепенно вырабатывается своеобразный психологический тип фанатика накопления, аскета, в душе которого [**520]** умерли все нормальные человеческие чувства, заменившись ненасытной жаждой приобретения богатства рад богатства. Однако были такого рода эпохи экономического развития (а в некоторых государствах такой порядок вещей сохраняется и поныне), когда потребность накопления сокровищ представлялась вполне нормальным результатом общего жизненного строя. В древнем мире, в средние века, в России при существовании крепостного права, в азиатских странах – и по настоящее время, в силу отсутствия твердых гарантий имущественной и личной безопасности, каждый старался, поскольку было возможно, приберечь у себя в потайном уголке запас денег или золотых и серебряных изделий, которые при случае легко превратить в деньги. Страсть азиатских богачей к драгоценным украшениям в значительной мере объясняется условиями местного политического и хозяйственного быта. С другой стороны, при господстве натурально-хозяйственного строя для лиц, располагавших мелкими свободными капиталами, не было возможности извлечь из них

выгоду, пуская в оборот. И только с развитием сложной сети меновых (в частности кредитных отношений были созданы удобные формы помещения таких капиталов, и банки и сберегательные кассы заменили традиционный «чулок» или «кубышку» владельцев мелких капиталов. В настоящее время даже среди лиц, живущих вдали от крупных промышленных центров, все более и более распространяется привычка помещать свои свободные деньги в кредитные учреждения, откуда они выходят, **[521]** передаваясь из рук в руки по широким каналам хозяйственного оборота, выполняя свои главные, очерченные выше функции и принося доход их владельцам. В настоящее время значение денег, как средства накопления сокровищ, проявляется уже в иной форме, они накапливаются в хозяйствах частных лиц и учреждений в качестве кассовых фондов или запасов на непредвиденные потребности. Таковы, в особенности, резервные фонды банков, государственные фонды на случай войны, например, знаменитый германский золотой военный фонд в 120млн. марок, хранящийся в Juliusthurm в Шпандау.

Перечисленные функции денег находятся в определенной связи друг с другом. Первичной и основной функцией, из которой другие вытекают или к которой присоединяются в процессе исторического развития, представляется функция всеобщего орудия обращения.

Поэтому в общем определении денег достаточно указания на одну эту функцию. Деньги суть **общепризнанное в данном общественном союзе орудие обращения.** В этом определении заключено уже все существенное, в чем выражается экономическая природа денег[(10)]**.**

Зная главные функции денег в современном хозяйственном строе, мы можем теперь отдать себе отчет и в том, какое количество их требуется для нужд общественного хозяйства. Так как деньги достаются человечеству не даром, а [**522]** с затратой значительного количества усилий, то очевидно, что вопрос о размерах потребного денежного запаса представляется далеко немаловажным.

В каких же размерах желательна затрата человеческого труда на изготовление денег, иначе говоря, какое количество денег необходимо стране иметь для того, чтобы потребности ее товарного обращения были вполне обеспечены? С первого взгляда может казаться, что это необходимое для обращения количество денег должно равняться сумме ценностей всех обмениваемых товаров. В действительности, однако, мы не встречаем такого совпадения. Дело в том, что каждая сумма денег. Пускаемая в оборот, участвует в совершении не одного только, а целой цепи последовательных обменов. Если одно лицо купило на 100 рублей, скажем, костюм, то владелец костюма не будет держать эти деньги в своей кассе, а купит на них известное количество сукна для изготовления новых костюмов; владелец сукна расплатится ими с рабочими; рабочие купят себе хлеба, заплатят за квартиру и т.д. Одним словом, каждый покупщик своей покупкой дает толчок новому

бесконечному ряду обменов, которые в общей сложности представляют уже гораздо большую ценность, чем израсходованная в первом обмене сумма денег. Таким образом, количество денег, требуемых для обращения, определяется не только суммой ценностей обмениваемых на рынке товаров, но и существующей в данной стране быстротой денежных оборотов. Облекая это положение в **[523]** математическую формулу, найдем, что количество денег, необходимое для обращения, должно равняться сумме ценностей обращающихся на рынке товаров (и услуг), разделенной на быстроту оборотов денег.

Самая же быстрота оборотов денег зависит от степени развития сообщений между людьми и уменья пользоваться условиями сношений. Поэтому в странах, где городская жизнь развита сравнительно больше, деньги обращаются быстрее, чем в земледельческих; в странах с лучшей сетью путей сообщения и средств передачи известий – быстрее, чем в странах с дурной организацией перевозки и почтового и телеграфного дела. Равным образом на быстроту оборотов денег влияет и плотность населения, так как в странах сравнительно густо населенных отношения между людьми оказываются более интенсивными, чем в странах с редким населением. Наконец из причин общего характера на быстроту обращения денег оказывает существенное влияние высота и распространение народного образования. В странах, где масса населения невежественна, отношения между людьми существенно затрудняются, а следовательно, замедляется переход товаров из рук в руки. Жизнь течет там более медленным темпом, и всякого рода отношения, связанные с перевозкой товаров, переездом или передачей известий на отдаленное расстояние, сильно замедляются и затрудняются. Итак, и при исследовании вопроса о деньгах необходимо иметь в виду, что денежное обращение не представляется каким-то изолированным, самодовлеющим **[524]** явлением, а наоборот, связывается тесными органическими узами с общим строем и развитием не только хозяйственной, но и общекультурной жизни народов. Из специальных же условий, влияющих на быстроту денежного обращения, необходимо отметить в особенности организацию и распространение кредитных учреждений, облегчающих переход денег из рук в руки.

Однако указанная нами формула не дает ещё полного разрешения вопроса о количестве денег, необходимом для современного денежного обращения. Мы знаем, что деньги, кроме функций обращения товаров и платежного средства, выполняю ещё и функцию орудия сбережения. Поэтому нам необходимо к выставленной выше формуле прибавить новый член, иначе говоря, мы теперь видим, что количество денег, необходимое для современного народного хозяйства, равняется:

сумме ценностей обращающихся товаров (и услуг), разделенной на быстроту оборотов денег
+
сумма денег, хранящихся в фондовых кассах.

Однако и в таком виде наша формула все ещё не закончена. Она предполагает, что в стране обращаются только металлические деньги без всякой замены их какими бы то ни было бумагами. Между тем практика товарного обращения давно уже навела на мысль, что не всегда необходимо пользоваться непосредственно деньгами, что их можно заменить кредитными обязательствами без [**525]** ущерба для дела, лишь бы только эти обязательства были вполне гарантированы. При современных формах кредита функции денег, как платежного средства и как орудия обращения, значительно суживаются, так как в этой роли их вполне заменяют уже векселя, поскольку они переходят от одного лица к другому путем подписей, чеки, банковые билеты, операция giro, расчеты взаимных долговых обязательств по банковым книгам и т.п. О размерах сбережения денег, доставляемого кредитными операциями, можно судить хотя бы по оборотам так называемых расчетных палат (Clearing houses? Abrechnungsstellen). Организация таких палат заключается в том, что несколько банков какого-нибудь города входят в соглашение о размене кредитных требований друг на друга. Положим, что банкир А имеет требований на банкира В на 10 000 рублей, а банкир В на банкира А – на 10 500 рублей. Вместо того, чтобы перенести из одного банка в другой эти деньги, представители банков просто вычитают в расчетной палате один долг из другого и только остаток уплачивают наличными деньгами. В данном случае банкиру А пришлось бы уплатить наличными всего 500 рублей. Но обыкновенно даже и такой остаток покрывается не наличными деньгами, а кредитными расчетами.

Наибольшие из расчетных палат – лондонская (учреждена ещё в 1775 г.) и нью-йоркская (существует с 1853 г.). в 1904 году обороты одной лондонской палаты составляли 10 564 млн. ф.ст., нью-йоркской - 59 678 млн.долл., гамбургской [**526]** (наиболее крупной в Германии) – 13 655 млн. марок и т.д. [(11)]

Итак, для полноты выводимой нами формулы мы должны прибавить к ней еще один и на этот раз уже последний член, а именно вычесть из указанной суммы сумму денег, заменяемых кредитным обращением.

Таким образом количество денег, требуемое для данной страны равняется:

сумме ценностей обращающихся товаров (и услуг), разделенной на быстроту оборотов денег
+
сумма денег, хранящихся в фондовых кассах
-
сумма денег, заменяемых кредитным обращением

Благодаря быстроте оборотов денег и развитию кредита, в современных капиталистических государствах требуется сравнительно немного денег, если принять во внимание громадные размеры их товарного обмена. «То, что называют доходами французов, - говорит Леруа-Больё, - оценивается в 25 миллиардов франков, создающих, несомненно, втрое или вчетверо большую цифру меновых сделок, и, однако, металлическая монета во Франции насчитывается не более, чем в сумме 8 или 8 ½ миллиардов франков. В Англии количество денег, требуемое для обращения, еще меньше, несмотря на то, что меновые обороты [**527**] этой страны больше, чем Франции. Общая сумма обращающейся там металлической монеты составляет всего 44% по сравнению с количеством французских металлических денег»[(12)] **.**

Для нужд обращения обычно бывает недостаточно одного вида денег. Для того, чтобы различные сорта денег, обращающиеся в стране, не мешали, а помогали бы друг другу, выполняя каждый свою специфическую функцию, между ними должно быть установлено определенное отношение. Денежное обращение в каждой стране представляется поэтому **системой,** сложным целым, отдельные части которого связаны определенным единством. Иначе говоря, в основе денежного обращения каждой страны должна лежать определенная **денежная единица**, к которой сводятся и в которой выражаются (в виде дробных, или, наоборот, кратных долей) все другие деньги, обращающиеся в этой стране.

Уже в ранние стадии денежного обращения были попытки установить известный порядок в различных сортах обращающихся денег. Разграничивались крупные и мелкие орудия обращения, причем для каждого устанавливалась известная скала измерения товарных ценностей (кстати сказать, чрезвычайно напоминающая известные теоретические схемы ценности, намечаемые Марксом в «Zur Kritik der Politischen Oekonomie» и в первом томе «Капитала»). Примером таких скал ценностей может служить применяемая в Западном Судане. [**528**]

1) Крупные орудия обращения.

1 раб = 1 двустволка и 2 фляжки пороху

1 раб = 5 быкам

1 раб = 100 кусков материи

2) Мелкие орудия обращения

1 шнурок бус = тыквенная бутылка, наполненная водой

1 шнурок бус = 1 кружка молока

1 шнурок бус = 1 охапка сена [(13)]

Однако эти ранние системы денежного обращения страдали малой определенностью и отсутствием надлежащей связи между отдельными элементами (крупными и мелкими орудиями обращения).

В строгом смысле слова о системах денежного обращения можно говорить только с той поры когда они точно (законодательным путем) регулируются государством. В этом регулировании особенный интерес представляет вопрос о выборе денежного материала. Из металлов, как мы знаем уже из предыдущего, в новейшее время может идти речь только о двух – золоте и серебре (третий драгоценный металл – платина, в силу ограниченности его добычи, не может быть употребляем для целей денежного обращения). В данном отношении могут применяться три главные системы денежного обращения:

1) **Монометаллическая** (деньгами, составляющими основу обращения данной страны, признаются или только золотые или только серебряные; **[529]**
2) **Хромающая** (основным денежным металлом считается один, обыкновенно золото, другой же имеет лишь дополнительное значение, оставшись как историческое наследство от прежде действовавшей системы обращения);
3) **Биметаллическая** (где в основе обращения находятся как равноправные члены и золото и серебро). Она практикуется в двух формах:

   a) ***параллельного обращения***, когда золотая и серебряная монета не объединены определенным отношением друг к другу, а существует независимо, так что данная страна имеет сразу как бы две денежные системы, и

   b) ***двойного обращения*** (биметаллизм в тесном смысле слова, - когда законом устанавливается постоянное отношение ценности между золотой и серебряной монетой).

   При всех этих системах монета, составляющая *основу обращения*, чеканится без ограничения (на основании так называемого права свободной чеканки). Право то заключается в том, что государство обязано всякому, приносящему на монетный двор известное количество соответственного металла, т.е. или золота или серебра при монометаллических системах, или того и другого при двойных, возвратить его в виде чеканной монеты, за уплату незначительной пошлины (на расходы по чеканке) или даже совсем бесплатно (в Англии и Соединенных Штатах Северной Америки, где расходы чеканки прямо принимаются за счет государства). Во-вторых закон устанавливает, что основная монета принимается **без [530] ограничения** в платежи как казной, так и частными лицами.

Свободная чеканка основного денежного материала естественно приводит к тому, что при монометаллических системах не может быть значительной разницы между ценностью металла в монете и слитках, так как слитки могут быть во всякое время превращены в монету или даром, или за небольшую пошлину, и, наоборот, монета всегда может быть с ничтожными расходами превращена в слитки. При двойном обращении ценность одного из употребляемых металлов (в последнее время серебра) в монете может уже значительно уклоняться от ценности его в слитках. Подробно об этом мы скажем ниже.

Рядом с указанными системами, основанными на полноценном металлическом базисе, существуют системы, вполне или отчасти опирающиеся на веления и деятельность государственной власти.

4) Системы с **ограниченной** чеканкой основного денежного материала (серебра). Ценность монеты искусственно поддерживается здесь правительством на уровне высшем по сравнению с ценностью содержащегося в ней металла.

5) **Бумажно-денежное** обращение с принудительным курсом.

При всех системах денежного обращения государство определяет законом как форму, так и содержание металла в основной и вспомогательной монетах. Например, в Германии денежной единицей, по закону 1873 года считается золотая марка, равняющаяся 1/1395 части фунта чистого золота; в [**531]** России, по новому монетному уставу, - золотой рубль, содержащий 17,424 долей чистого золота. Обе единицы имеют счетный характер и в натуре не встречаются (наименьшая золотая монета в Германии – 10 марок, в России – 5 рублей). Государство определяет количество лигатуры, примешиваемой к чистому металлу для предохранения монеты от стирания (в новейшее время принято отношение 900 частей чистого металла к 100 частям лигатуры – в России, в Германии), и допускаемое уклонение от надлежащего веса и пробы как при изготовлении монет (при самой совершенной монетной технике нет возможности достигнуть вполне точного соответствия действительной пробы и веса монеты с нормами, установленными законом), так и при употреблении их в обороте (стирание). Само собой разумеется, что уклонения эти допускаются лишь в самых незначительных размерах (в чистоте золотых монет - в России на 1/1000 выше или ниже указанной законом пробы, в Германии – на 2/1000). Государство же устанавливает форму, содержание чистого металла и размер монет и для серебряной **разменной** монеты, выпускаемой для нужд мелкого оборота. Основным признаком разменной монеты, в отличие от главной, представляется **ограничение приема в платежи** известной небольшой суммой.

В настоящее время господствующей системой обращения представляется **золотая** монометаллическая или близко примыкающая к ней, основанная также преимущественно на золоте, «хромая» система. Распространенность употребления золота в [**532]** качестве основного денежного материала объясняется, главным образом, сравнительной устойчивостью его ценности, столь необходимой для правильного хода современных обширных меновых оборотов.

Первая перешла к золотому обращению Англия, после безрезультатных попыток регулировать существовавшее двойное обращение. С 1717 года в Англии обращалась серебряная монета (чеканившаяся со времени 43 го года царствования королевы Елизаветы в количестве 62 шиллингов из «тройского фунта» серебра) и золотая, в виде гиней (чеканившаяся с 1663 г.), за которыми в этом (1717) году был признан постоянный курс в 21 шиллинг. Курс этот был определен выше действительной ценности золота по отношению к серебру, а потому случилось то, что всегда бывает в подобных случаях: владельцы серебра не принесли его на монетный двор для чеканки, так как ценность серебра в монете законом была определена ниже рыночной а с другой стороны, торговцы благородными металлами извлекали из оборота полновесные серебряные монеты и продавали их как товар, перелив в слитки. В обороте остались лишь настолько стертые серебряные монеты, что переливка их в слитки уже не представляла выгоды. Правительство, видя, что покупка серебра для чеканки из него серебряной монеты невыгодна (его сейчас же переплавляли в слитки) старалось удовлетворить нуждам обращения чеканкой в больших размерах золотых гиней, которые таким образом фактически и стали почти исключительно употребляться для крупных [**533]** платежей, стертая же серебряная монета перешла на роль разменной. Но и для этой цели её было так мало, что обращение стало испытывать крупные неудобства. В 1774 году государство закрепило за серебряной монетой эту роль, объявив, что она обязательна к приему по номинальной цене только в платежах не свыше 25 фунтов стерлингов (выше же этого предела принималась по действительному весу). Это постановление практически было лишним, так как серебряной монеты в обороте было мало, и ее было затруднительно доставать не только для крупных, но и для мелких платежей[(14)]**.**

К концу XVIII столетия отношение ценности золота и серебра повернулось в противоположную сторону. Серебро заметно упало в цене, и владельцам его стало выгодно приносить его на монетный двор [**534]** для чеканки. В 1798 г. монетный двор сразу был завален массами серебра и было приступлено к его чеканке. «Но прежде чем оно могло быть возвращено их владельцам, появился правительственный приказ, постановивший, что только что отчеканенное серебро должно быть снова перелито в слитки», и дальнейший прием серебра для чеканки был прекращен[(15)]**.**

Этим актом (формально нарушавшим существовавшее с 1666 года право свободной чеканки серебра, но отвечавшим настоятельной потребности момента) Англия перешла в существе к золотому монометаллическому обращению. Но окончательное определение и закрепление его, в силу тяжелых политических, финансовых и экономических затруднений, созданных великой борьбой с Наполеоном, затянулось и было осуществлено лишь законом 1816года.

Закон 1816 года, который и до сих пор лежит в основе английского денежного обращения, объявил основной монетой золотую (вместо гинеи, равнявшейся 21 шиллингу, или 21/20 фунтов стерлингов, стали чеканить для удобства счета «соверены» в 20 шиллингов, т.е. соответственно прежнему серебряному фунту стерлингов, который теперь, уже в золотой форме, и является английской денежной единицей). Золотая монета чеканится без ограничения из золота, доставляемого на монетный двор, за которую он выдает за каждую унцию 3 фунта 17 шилл. 10 1/2 пенсов монетой без всякого вычета за переделку (право «свободной чеканки»; **535** впрочем, фактически принимают для чеканки, как наименьшее количество от одного лица – 10.000 ф.стерлингов; но для более мелких сумм посредником может служить Английский банк, который сразу уплачивает за унцию Standardgold 3 фунта 17 шилл. 9 пенсов – сумму несколько меньшую, чем монетный двор, но зато приноситель золота не несет потери на процентах). Серебряная же монета сохраняет исключительно разменный характер и принимается по номинальной ценности (содержание серебра в ней несколько уменьшено по сравнению с прежним) только в платежах не свыше 40 шилл., и чеканится не «свободно», а в размере, необходимом для нужд мелкого обращения[(16)]**.**

Англия перешла таким образом к золотому обращению силою необходимости, причем переход этот был для неё облегчен накоплением за предшествовавшее время значительных запасов золотой монеты. Только с этого времени нашла, наконец, себе надлежащее место и серебряная монета, в качестве нормальной разменной монеты, дополняющей основную. Англия достигла, наконец, важного для неё как быстро развивающейся промышленной страны, **единства** и правильности хода денежного обращения, и её примеру последовали другие культурные государства, когда экономическое развитие потребовало от них упорядочения денежного обращения, а благоприятные – хозяйственные, финансовые и политические - условия позволили осуществить эту задачу. [**536]**

В 1848 году были открыты богатейшие золотые россыпи в Калифорнии. В 50-х и 60-х гг. к ним присоединились обширные месторождения золота в Австралии и Северной Америке. В то время как среднее годичное производство золота за десятилетие 1841-1850 гг. равнялось 54 759 кг, что представляло уже значительное увеличение по сравнению с предыдущими десятилетиями XIX в. (когда средняя годичная добыча золота не превышала

20 300 кг), - за десятилетие 1851 -60 гг. количество ежегодно добываемого золота поднялось до 200 000 кг, за десятилетие 1861 -1870 гг. – 190 000. Общая сумма производства за эти два десятилетия дала почти столько же золота, сколько было получено за **двести пятьдесят** предшествовавших лет (с 1600 по 1850г.) **(17).**

Франция, имевшая тогда двойное обращение и сохранившая еще значительные запасы золота, была особенно близка к установлению монометаллической золотой системы. Но судьбе было угодно, чтобы первый шаг в этом повороте к золотому обращению был сделан Германией. Франко-прусская война отдалила осуществление денежной реформы во Франции и сделала её возможной во вновь объединенной Германской империи.

В настоящее время нам трудно представить себе ту путаницу, которая еще так недавно господствовала в немецком денежном обращении. Достаточно сказать, что когда новая Германская империя образовалась, она приняла в наследство **шесть** различных металлических монетных [**537**] систем (причем одна из наиболее распространенных – талерная - в свою очередь, распадалась на различные системы), бумажные деньги 21 государства и банковые билеты 31 банка, а рядом с этой пестрой массой орудий обмена обращалось еще значительное количество иностранных металлических и бумажных денег и всевозможных «остатков» от старых монетных систем уже упраздненных. Упорядочение денежного дела при таких условиях представлялось неотложной потребностью, а международные отношения, пример Англии и опыт Франции ясно показывали, в каком направлении должна была быть произведена реформа. И потому, когда исход войны дал необходимые средства (пятимиллиардная контрибуция), Германия воспользовалась счастливым стечением обстоятельств и установила золотое обращение.

Первым шагом было прекращение покупки серебра у частных лиц, т.е. приостановка свободной чеканки серебряной монеты прусским правительством (3 июля 1871 г.), вынужденным к этой мере наплывом серебра в Германию вследствие начавшейся уплаты французской контрибуции (при существовавшем в Германии серебряном обращении платежи на Германию выполнялись по преимуществу в серебряной валюте). Новым шагом, приближавшим к введению золотого обращения уже всю Германскую империю, был «закон о чеканке имперских золотых монет 4 декабря 1874 г.

В германском рейхстаге того времени стремления к возможно большему единству и централизации монетной системы и переходу к золотому обращению были представлены значительным [**538**] большинством, руководимым **Бамбергером** (вне рейхстага наибольше влияние в смысле привлечения общественного мнения на сторону денежной реформы принадлежало выдающемуся знатоку монетного дела и талантливому публицисту **Зётберу**). Рейхстаг значительно улучшил предложенный на его

рассмотрение проект союзного совета, вычеркнув из него грузную главную монету в 30 марок (предложенную ради связи с прежним талерным обращением, - талер=3 маркам, значит, главная монета была бы как бы 10-талерной)[(18)], установив централистическую организацию монетного дела и постановив – что было особенно важно для облегчения проведения в будущем денежной реформы, - что монеты отдельных германских государств должны быть извлекаемы из обращения имперской властью и на имперские расходы (при предположенном в проекте союзного совета предоставлении отдельным государством собственными силами и по собственному усмотрению переходить к золотому обращению осуществление денежного преобразования в Германии было бы крайне затруднено), и запретив дальнейшую чеканку серебра во всей Германии[(19)].

Первый и самый важный шаг был, таким образом, сделан. Германия получила новую монету, [**539**] пригодную стать денежной единицей – золотую марку (монеты стали чеканиться в 20 и 10 мароок), и оставалось лишь сделать её центральным пунктом объединенной денежной системы. Это и было исполнено законом 9 июля 1873 г., по существу закончившим в Германии реформу денежного обращения. Закон этот объявил золотую марку денежной единицей, установил принцип свободной чеканки золотой монеты и неограниченный прием её в платежи, уполномочил правительство назначить срок для окончательного перехода от денежных систем отдельных государств к единой общеимперской системе, а союзный совет – к объявлению серебряных монет отдельных государств «не имеющими курса» (Aussserkurzszetzung). В обращении были оставлены, однако, и старые серебряные талеры, без ограничения приема их в платежи, и таким образом новая германская система должна была некоторое время «хромать», пока талеры не будут окончательно изъяты из обращения.

А сделать это было нелегко. Старое серебряное обращение накопило в германском обороте громадные массы серебра. Превращение их в разменную серебряную монету уменьшало этот запас очень медленно, а изъятие талеров из обращения путем покупки их по номинальной цене и продажи по рыночной давало правительству значительные убытки, так как ценность серебра стала падать. Это падение ценности серебра противники золотого обращения ставили в большой мере на счет самих продаж серебра правительством (хотя в действительности давление на серебряный рынок продажей изъятых талеров не было решающим [**540**] в ряду других факторов). Поэтому, побуждаемый голосами пессимистов, Бисмарк приостановил с мая 1879 г. дальнейшее изъятие серебра из обращения.

К этому времени имперское правительство продало в целом 3 ½ милл. кг серебра, потерпев на этой операции 72 млн марок убытка. В обращении оставалось ещё, согласно компетентным расчетам, на 475 млн. марок серебряных талеров, продажа которых должна была доставить (при

тогдашнем отношении между ценностью золота и серебра) дальнейший убыток в 90 – 100 млн. марок. Все увеличивавшееся падение ценности серебра заставило заставило германское правительство остаться и впредь при принятом решении, и к концу XIX в. продажа серебра (за ничтожными исключениями, уменьшившими в общем указанную выше сумму на 27 ¼ мл. марок) почти не практиковалась. Большое значение в смысле изъятия старых талеров имело превращение их в мелкую разменную монету, которой требовалось все больше, благодаря увеличению населения. К 1900 г. благодаря этой перечеканке количество талеров уменьшилось до 360 млн. марок. Наконец закон 1 июня 1900 г., увеличивший количество обращающейся имперской серебряной монеты (до 15 марок на душу населения, вместо прежних 10), открыл возможность сравнительно быстрого уничтожения талеров, и таким образом приблизил германское денежное обращение к окончательному исцелению от его «хромоты»[(20)]**.[541]**

Вслед за Германией «хромое» золотое обращение стало распространяться и на другие государства. Франция, а за ней и весь Латинский союз (ради единства монеты еще в 1865 г. Франция, Бельгия, Италия и Швейцария объединились в так называемый **Латинский монетный союз**) перешли с 1876, и окончательно с 1878 г., к «хромому» золотому обращению. Свободная чеканка серебра (в пятифранковых монетах; меньшие монеты имеют разменный характер) была прекращена, и хотя существовавшие в обращении пятифранковые серебряные монеты продолжали приниматься в платежи в неограниченном количестве, т.е. сохранили значение основной монеты и притом в количестве нескольких миллиардов франков для всего Латинского союза, однако обращение от этого не испытывало никакого расстройства. Несмотря на продолжавшееся обесценение серебра, Франция, при её благоприятном платежном балансе и внимательной денежной политике, сумела настолько укрепить золотой базис своего обращения, что пятифранковые монеты продолжали сохранять и фактически их номинальную ценность, выполняя в сущности роль особого рода разменной монеты. С 1878 года дальнейшее увеличение французской основной монеты совершалось только на счет чеканки новых золотых монет. По мере увеличения запаса золотой монеты количество полноправных серебряных денег по отношению ко всему монетному обращению сравнительно уменьшалось, и опасность нарушения им прочности существующего обращения все больше и больше утрачивала значение. [**542]**

В 1873 году к «хромому» золотому обращению перешли и Соединенные Штаты Северной Америки. Чеканка серебряных долларов была прекращена, но за оставшимися было сохранено значение неограниченного законного платежного средства. С июня 1874 года серебряный доллар утратил и это значение, был «исключен из списка законных монет» (removed from the list of legal coins) и стал только разменной монетой. Но ненадолго: к

1876 году серебро стало резко падать в цене, и владельцы серебряных рудников, опасаясь затруднений в сбыте их товара, повели в стране усиленную агитацию против золотого обращения. На золотые деньги сваливали затруднения, испытываемые промышленностью, а в особенности сельским хозяйством, и девиз возвращения к «доллару отцов» (the dollar of our daddies) стал популярным среди фермеров. В 1878 году был издан закон (так называемый Bland Allison Bill, или просто Bland-Bill), возвративший серебряному доллару его платежную силу и восстановивший его чеканку (не вполне свободную: казначейству вменялось в обязанность покупать ежемесячно, по меньшей мере, на 2 млн и максимум – на 4 млн долларов серебра для чеканки). В 1890 г. этот закон был еще усилен так называемым актом Шермана (Sherman bill), установившим обязанность казначейства покупать ежемесячно 4,5 млн. унций серебряных слитков (или сколько будет предложено, вплоть до этой суммы). В казначейство стали стекаться громадные массы серебра. С 1870 до 1891 г. государство купило более двух третей всей добычи серебра американских рудников. Со времени же [**543]** действия акта Шермана правительственные покупки серебра стали равняться почти всему производству серебра в Соединенных Штатах.

Годы	Куплено правительством (унций серебра)	Добыча серебра за это время составляла (унций)
1891	54.393.913	58.330.000
1892	54.129.720	58.000.000

И, тем не менее, главная цель, ради которой были проведены эти законы, - подъем ценности серебра – не достигалась. Правда, в первое время после проведения акта Шермана (в августе 1890г.) ценность серебра быстро поднялась на значительную высоту (54 5/8 пенса за унцию на главном серебряном рынке – лондонском – против средней цены 1889 г. в 42 11/16 пенса). Но это повышение не имело прочного характера и было просто результатом дутых спекулятивных расчетов. Уже в ноябре 1890 г. цена унции серебра упала до 47 1/8 пенсов, в 1891 г. низшая цена серебра была отмечена в 43 ½ пенса, в 1892 г. – 37 7/8, и в первую половину 1893 г. цена понижалась ещё дальше, стоя на уровне, значительно меньшем по сравнению с ценой, бывшей до издания акта Шермана. Между тем летом 1893 года индийское правительство (раньше очень симпатизировавшее биметаллизму) приостановило свободную чеканку серебра для Индии. Ценность серебра упала ещё ниже, и среди американцев возникло паническое беспокойство за судьбу их денежного обращения так сильно перегруженного серебром. Поэтому уже осенью 1893 года был созван конгресс на чрезвычайную сессию, на которой и была постановлена отмена акта Шермана. [**544]** Таким

образом после пятнадцатилетних попыток удалиться от золотого базиса и вернуться к двойному обращению, и Соединенные Штаты вынуждены были установить золотую систему, хотя и «хромую» (и закон 14 марта 1900 г. оставил по-прежнему за серебряными долларами значение неограниченного платежного средства[21].

В 70-е же годы, не имея ещё возможности перейти от бумажно-денежного обращения к металлическому, Австро-Венгрия и Россия прекратили чеканку основной серебряной монеты и тем как бы предрешили будущую денежную реформу на золотой основе. В 90-х гг. реформы были проведены, и Австрия и Россия перешли на деле к золотому обращению (Австрия с 1892 г., Россия – окончательно – с 1899г.). О прекращении свободной чеканки серебра в Индии мы уже говорили. В 1897 г. золотое обращение было установлено в Японии. К золотому обращению ещё в 70-х гг. перешли скандинавские государства (Швеция, Норвегия и Дания) и Голландия.

Таким образом серебро в качестве основного денежного металла быстро сошло с мировой сцены, и уже в 70-х гг. за ним остались только Азия, Мексика и некоторые незначительные средне- и южно-американские государства. Теперь же, с приостановкой свободной чеканки серебра в Индии и переходом (в 1905-1907 гг.) Мексики к [**545]** «хромому» обращению, основанному на сильном золотом базисе, крупным оплотом серебряного обращения остается только Китай [22].

Но уже в 70-х гг., когда денежное обращение, казалось бы, стало прочно утверждаться на золотом базисе («хромые» системы по большей части безобидны и очень близки к золотому монометаллизму), как против господства «желтого металла» возникла ожесточенная и в одно время успешная оппозиция со стороны биметаллистов, поставивших своей целью восстановление двойного обращения – не в национальных границах, а для целых групп государств, на основании международного соглашения. Добыча золота к этому времени стала сокращаться (упав к 80-м годам до 150 000 кг ежегодной выработки), и это послужило поводом для пессимистических предсказаний об его будущности как денежного материала. В 1877 г. известный венский геолог Зюсс выпустил книгу «Будущее золота», за которую сейчас же ухватились противники золотого обращения, черпая из неё аргументы, основанные как будто на точном естественно-научном исследовании. Сущность выводов Зюсса, изложенных им в указанной книге, сводилась к тому, что из различных категорий месторождений золота решающее значение для общей суммы его годичной добычи имеет золото, находимое в наносных слоях. Между тем история добычи золота из [**546]** этих слоев всюду указывает на быстрое истощение их. Сначала находят чистое золото, часто большими самородками на поверхности. Затем открывают все более и более богатые залежи и в течение первых лет

добывают чрезвычайные количества золота. Вскоре кульминационный пункт добычи оказывается пройденным, и она падает после некоторых преходящих повышений, возможных благодаря гидравлическим работам в более глубоких слоях. Поэтому большие места производства золота постоянно находятся на самых крайних границах культуры. Отсюда должен неизбежно наступить пункт, когда, вероятно через немного столетий, производство золота будет постоянно уменьшаться и притом в чрезвычайной степени, так что этот металл при все увеличивающейся редкости не будет уже в состоянии сохранить за собой его прежнее хозяйственное значение. Но затруднения для золотого обращения (отчасти и в силу увеличения потребности в золоте для промышленных целей) должны наступить уже гораздо ранее [(23)]**.** Впрочем, опасения за печальное будущее золота (по соображениям Зюсса все же довольно отдаленное) вряд ли побудили бы к столь ревностной агитации в пользу биметаллизма, если бы за ней не скрывались сильные интересы текущего момента.

С половины 70-х гг. XIX в. серебро стало неудержимо падать в цене. Ежегодная добыча значительно увеличилась, а спрос для чеканки новой [**547]** монеты сильно сократился, благодаря переходу крупных государств к золотому обращению. Спрос же на серебро для промышленных целей не обнаруживал такого возрастания, которое компенсировало бы действия этих факторов. Не без влияния осталось, по-видимому, и усовершенствование производственной техники в выработке серебра.

В то время, как в пятилетие 1866-1870 гг. средняя мировая годичная добыча серебра составляла 1.339.085 кг., в пятилетие 1871-1875 гг. она поднялась до 1.969.425 кг., в 1876-1880 гг. – 2.450.252 кг., 1881-1885 гг. – 2.808.400 кг., в 1886-1890 гг. – 3.387.532 кг, в 1891-1895 гг. – 4.901.333 кг, 1896-1900 гг. – 5.205.053 кг. [(24)] И именно в это время целый ряд государств, одно за другим, или переходили к золотому обращению, или приостанавливали свободную чеканку серебра, оставаясь при бумажно-денежной системе (Австрия, Россия) или создавая своеобразное ограниченное серебряное обращение (Индия). Что же касается употребления серебра для промышленных целей, то хотя оно и значительно возросло после демонетизации серебра, но интенсивность спроса на белый металл не обнаруживала большой силы. В Европе и Америке серебро утратило прежнюю привлекательность для потребителя. По замечанию Леруа-Больё, у богатых народов, в силу самого развития богатства и усовершенствования искусств, серебро в значительной мере находится в упадке. Как предмет роскоши его вытесняет золото; для предметов же домашнего обихода начинают [**548]** входить в употребление более дешевые материалы – алюминий, никель, фарфор. «Во всех богатых странах даже рабочие не хотят уже носить серебряных часов или цепочек»… [(25)]

Насколько серебро упало в цене по сравнению с золотом, можно видеть из следующей таблицы (см.стр. *549)*.

Таким образом ценность серебра значительно уклонилась от законного отношения1:15½, существовавшего во Франции в период двойного обращения. Тем не менее биметаллисты поставили целью своей агитации восстановление законодательным путем, на почве международного соглашения, именно этой нормы. Кампанию в пользу биметаллизма открыл в 1876 году Чернуски (H. Chernuschi) брошюрой «La monnaie bimetallique», выставив лозунгом движения «15 ½ universe!», за который продолжал держаться и впоследствии, когда отношение ценности серебра к ценности золота далеко отошло от этой цифры. В это время тогда еще студент Арендт приступил под руководством Лексиса к изучению вопросов денежного обращения. Прочитав указанную ему Лексисом брошюру чернуски, Арендт, по его признанию, «в полчаса» сделался биметаллистом[26]. Брошюра Чернуски (и вышедшая в следующем году книга Зюсса о будущности золота) определила его судьбу. Из Арендта вышел страстный и неутомимый агитатор биметаллизма. В 1880 г. он выпустил книгу «Die vertrags mässige Doppelwährung», в [**549**] которой, а также в многочисленных - публицистических статьях, речах и воззваниях настойчиво звал Германию к возвращению с пути, на

Годы	Отношение ценности золота к ценности серебра	Годы	Отношение ценности золота к ценности серебра	Годы	Отношение ценности золота к ценности серебра
1851	15,46	1871	15,57	1890	19,76
1852	15,59	1872	15,63	1891	20,92
1853	15,33	1873	15,92	1892	23,72
1854	15,33	1874	16,17	1893	26,49
1855	15,38	1875	16,59	1894	32,56
1856	15,38	1876	17,88	1895	31,6
1857	15,27	1877	17,22	1896	30,66
1858	15,38	1978	17,94	1897	34,28
1859	15,19	1879	18,4	1898	34,6
1860	15,29	1880	18,05	1899	34,27
1861	15,5	1881	18,16	1900	33,44
1862	15,35	1882	18,19	1901	34,6
1863	15,37	1883	18,64	1902	39,15
1864	15,37	1884	18,57	1903	38,5
1865	15,44	1885	19,41	1904	35,89
1867	15,43	1886	20,78	1905	33,8
1868	15,57	1887	21,23	1906	30,51
1869	15,59	1888	21,99	1907	31,2
1870	15,57	1889	22,09	1908	37,8

[27]

[**550**] который она стала своей денежной реформой, пропагандируя идею международного биметаллического соглашения. Вообще в восьмидесятые годы биметаллизм становится популярным и в нем начинают искать

спасения от многих зол, угнетавших промышленность и в особенности сельское хозяйство. В 1886 г. в германский рейхстаг была подана 1161 петиция в пользу биметаллизма, в том числе 800 от сельскохозяйственных обществ. Биметаллисты привлекли на свою сторону и выдающиеся ученые авторитеты – Вагнера, Шеффле, Лексиса. В 1882 году был основан «германский союз для международного двойного обращения». Крупные успехи биметаллическое движение делало и в других странах – Соединенных Штатах Северной Америки, Франции, Англии. Самые решительные шаги в пользу биметаллизма были сделаны в середине 90-х гг. (отношение ценности серебра к ценности золота опустилось тогда уже ниже 1:30). В 1895 году германский рейхстаг принял постановление о созыве монетной конференции для международного регулирования денежного вопроса, причем во время дебатов представители правительства обнаруживали сочувственное отношение к такому плану, а в 1897 г. президент Северо-Американских Соединенных Штатов Мак-Кинли, победивший на выборах биметаллиста Брайана, сам вынужден был послать в Европу делегацию для переговоров об установлении двойного обращения. Делегация была сочувственно принята германскими и французскими политическими деятелями, но встретила резкое противодействие со стороны Англии, несмотря на то, что в рядах английского [**551**] правительства стоял биметаллист Бальфур. Дело решило индийское правительство, которое после прекращения свободной чеканки серебра в Индии, видя успехи принятой меры, охладело к биметаллизму. Но самый сильный и последний удар биметаллизм получил от внезапного увеличения производства золота со второй половины 90-х годов. Добыча золота, составлявшая в 80-х гг. в среднем менее 170.000 кг ежегодно, в пятилетие 1891-1895 гг. поднялась до 245.000 кг, а в 1896-1900 гг. до 387.898 кг (на сумму около 1.082 млн. марок)[(28)]**.** В 1907 г. добыча золота составляла уже 617.748 кг на сумму около 1.723 млн марок) [(29)]. Жаловаться на недостаток золота и искусственно поднятую дороговизну его, а потому искусственное же удешевление цен на все товары, стало уже невозможно, и сам Арендт должен был признать совершившийся факт. «Всегда случается неожиданное, - меланхолически писал он в цитированной выше статье, - однако ничто не могло быть столь неожиданным, как сильное и постоянное повышение производства золота»… И хотя в будущем он по-прежнему ждет истощения золотых залежей [(30)], но очевидно, что при изменении видов на ближайшее время этим трудно увлечь влиятельных общественных деятелей и широкие массы населения, для которых интересы настоящего дня по общему правиле ближе и дороже всего. И потому начатая с таким шумом биметаллическая агитация сразу [**552**] затихла, так что в настоящее время обсуждение вопроса о биметаллизме утратило свою прежнюю жгучесть и представляет в значительной мере лишь исторический интерес.

В период биметаллического угара на золотое обращение валили все что угодно. В 1886 году граф Мирбах выпустил брошюру с таким характерным заглавием: «Тяжкий вред, наносимый золотым обращением сельскому хозяйству, индустрии, ремеслу, всякой физической и умственной работе». Некоторые из этих обвинений были очевидно нелепы (например, упадок ремесла объяснялся просто процессом концентрации производства), некоторые же опирались на соображения, сами по себе правильные, но чрезмерно преувеличенные. Биметаллисты утверждали, например, что при существовании золотого обращения в Европе и серебряного на Востоке (Индия, Япония, Китай) серебряное обращение дает странам, где оно употребляется, как бы **экспортную премию** на вывоз из товаров и **охранительную пошлину** на ввоз европейских товаров к ним. В этом указании биметаллисты были правы, но выводы, которые они из него делали, шли гораздо дальше, чем это должна была давать беспристрастная оценка положения. Торговые отношения Англии и Индии действительно были затруднены разницей денежного обращения. Английские фабриканты, сбывая свои товары индийским купцам, получали от них уплату в серебряной валюте (по счету на рупии). Полученную сумму нужно было превратить в золотую валюту, имеющую обращение на родине, чтобы рассчитаться с рабочими, покрыть другие **[553]** издержки производства и отделить себе свободный остаток (прибыль). Если рыночная ценность серебра, а с ней и курс рупии, падала, то английские фабриканты, продавая свой товар на индийском рынке по прежней серебряной цене, должны были обменивать на полученную сумму меньшее количество золота (или представляющих его кредитных знаков) и, следовательно, несли убытки. Иначе говоря, они попадали в такое же положение, как если бы, торгуя, скажем, с Россией, они неожиданно встретились бы с повышением таможенной пошлины, уплата которой сократила бы их выручку. При таких условиях фабрикантам оставалось или стараться продавать свой товар дороже, чем прежде, что далеко не всегда возможно, так как туземные жители получают свои доходы в прежнем размере, или ввести какие-либо технические усовершенствования производства, удешевляющие ценность продукта, или искать новых рынков сбыта. Кроме того, если падение ценности серебряных рупий служило как бы охранительной пошлиной на ввоз в Индию английских товаров, то индийское производство хлопчатобумажных тканей поощрялось затруднением конкуренции привозных английских тканей. Приспособление к таким неблагоприятным условиям, конечно, стоило больших хлопот, притом и не всегда увенчававшихся успехом, а потому английские (в особенности ланкаширские) фабриканты охотно шли навстречу биметаллической агитации.

Жалобы биметаллистов на усиленное развитие благодаря удешевлению серебра азиатской (индийской и японской) промышленности были, однако, **[554]** чрезмерно преувеличены. Падение ценности серебра, бесспорно влияло на развитие туземной промышленности азиатских стран, но оно было несущественным фактором. Главным же условием промышленного развития этих стран был усиленный ввоз европейскими капиталистами машин и орудий, создавших солидную **техническую** постановку выработки хлопчатобумажных тканей. Этот ввоз необходимых технических средств влиял бы на развитие азиатской промышленности и при иной системе денежного обращения, значение которого сводилось лишь к изменению темпа развития, а никак не к созданию или уничтожению самой конкурирующей промышленности.

Нельзя упускать при этом из виду и того немаловажного обстоятельства, что серебряное обращение не только поощряло, но и **затрудняло** развитие азиатской промышленности, создавая охранительную пошлину не на один ввоз европейских **товаров,** но и европейского **капитала**. В этом отношении невыгоды делились одинаково между Европой и Азией, например, между Англией и Индией. Затруднение в перемещении *капиталов*, не находящих себе применения в Англии, составляло немало забот для английских капиталистов, и потому приостановка индийским правительством свободной чеканки серебра шла навстречу насущным нуждам английского капитала.

Во-вторых, германские биметаллисты с особенной настойчивостью доказывали, что переживаемый Западной Европой сельскохозяйственный кризис (низкие хлебные цены) объясняется именно ненормальным строем денежного обращения. **[555]** Обесценение индийских серебряных рупий, - говорили они, - поощряет вывоз в Европу индийской пшеницы и тем подрывает цены на хлеб на европейском рынке. Действительно, индийский экспортер, продавая свой хлеб за европейское золото, разменивал его на индийское серебро с тем большей выгодой, чем больше понижалась ценность рупий. Чем ниже стоял курс рупий, тем дешевле, следовательно, он мог продавать пшеницу на европейском рынке. Но биметаллисты сильно преувеличивали значение и этого самого по себе также бесспорного факта. Индия далеко не была главной поставщицей хлеба на европейские рынки и потому не могла диктовать цены. Пшеницу ввозила в Германию не одна Индия, но и Россия (тогда страна с бумажно-денежным обращением), Северо-Американские Соединенные Штаты (золотое или почти двойное обращение) и Аргентина (бумажно-денежное обращение). Влияние Индии на высоту хлебных цен в Западной Европе могло быть только пропорционально доле её участия в мировом хлебном рынке, а так как эта доля составляла всего 1/9 – 1/10 ввозимого в Европу количества пшеницы, то и давление индийской пшеницы на европейские хлебные цены не могло быть

значительным. Надежды аграриев в этом отношении были мало обоснованы. Падение хлебных цен имело в действительности более глубокие причины, коренившиеся в условиях производства и перевозки хлеба. В то время как в странах старой Европы земледелие становилось все более и более трудным делом (закон уменьшения земледельческого продукта!), в конкуренцию с ним **[556]** вступили страны с девственной почвой, появление которых на европейском рынке стало возможным благодаря усовершенствованию транспорта. Только во второй половине 70-х годов крайнее понижение морских фрахтов сделало возможной доставку хлеба в Европу из западных штатов Северной Америки, и только в 1881 г. проведение железных дорого открыло путь индийскому хлебу из внутренних провинций[(31)].

В действительности биметаллизм обещал иные выгоды, более значительные и ожидаемые с большей вероятностью, но настолько связанные с узкоэгоистическими интересами отдельных общественных групп, что о них предпочитали умалчивать.

Прежде всего выиграли бы **владельцы серебряных рудников**. Стоит взглянуть на таблицу производства серебра, чтобы понять, почему во второй половине 70-х и в 80-х годов в Соединенных Штатах так сильно распространялась пропаганда биметаллизма.

Средняя ежегодная добыча серебра в килограммах:

	1876-80 гг. (кг)	**1881 - 85 гг. (кг)**
Соединенные Штаты	**980.673**	**1.137.479**
Мексика	**655.800**	**753.600**
Перу, Боливия, Чили	**350.000**	**430.000**
Германия	**163.779**	**232.630**
Другие страны	**300.000**	**308.000**
	2.450.252	**2.861.700**

[557] Свободная чеканка серебра обещала бы владельцам серебряных рудников обеспеченный сбыт их продукту, который, как мы видели, не очень охотно спрашивали на общем товарном рынке, и притом по чрезвычайно выгодной цене. Можно думать, что союз крупных стран, установивший двойное обращение, **в первое время** путем предварительного накопления крупных запасов золота, искусной торговой политики и хорошей организации кредитной системы был бы в состоянии поднять так сильно упавшую теперь ценность серебра даже до требуемого биметаллистами отношения 1:15 ½. Но **удержание** этого отношения на продолжительное время было бы возможно лишь при условии, чтобы **количество** серебряной монеты не увеличивалось дальше предела, указываемого нуждами

обращения. При свободной чеканке серебра и громадных размерах его ежегодной добычи этого никак нельзя было достигнуть. Кроме того, высокая цена серебра, созданная государственными мерами, привлекала бы к его производству новые капиталы, стали бы разрабатываться менее обильные залежи, в настоящее время не представляющие выгоды, и, получаемая таким образом громадная масса серебра нахлынула бы на монетные дворы стран с двойным обращением. Если и теперь, при дешевизне серебра, спрос на него для промышленных целей не обнаруживает особенной интенсивности, то при подъеме его цены он неминуемо испытал бы значительное сокращение, и тяжесть урегулирования ценности серебра почти целиком упала бы на денежное обращение биметаллических стран. Поэтому с большой степенью **[558]** вероятности можно предполагать, что цена серебра в слитках стала бы отставать от цены серебра в монете, и страны двойного обращения имели бы два рода монет, из которых одни монеты были бы дороже, другие – дешевле, потому что рыночное отношение ценности золота и серебра перестало бы соответствовать отношению, установленному законом. Тогда наступили бы явления, стереотипно повторяющиеся в подобных случаях. Фиксация сравнительной ценности золота и серебра означает, что в монете фунт золота постоянно приравнивается к определенному количеству фунтов серебра (по требованию биметаллистов – 1:1 ½). При принципе свободной чеканки лицо, располагающее известной суммой серебра, может во всякое время отдать его на монетный двор для чеканки, откуда ему будет возвращено соответственное количество серебряной монеты. Эту монету он обменяет по фиксированной пропорции на золотую, т.е. выменяет на 15,5 фунтов серебра один фунт золота. Переплавивши полученное золото в слитки, данное лицо может продать его за границу в страны не вошедшие в биметаллический союз, уже не по номинальной, а по рыночной его цене. Если рыночная цена серебра будет относиться к рыночной цене золота не как 1:15,5, а как, допустим, 1:16, то в результате указанных операций наш владелец серебра располагал бы добавочной половиной фунта серебра, которую в своей стране он мог бы превратить, сдав на монетный двор, в соответственное количество монеты. Поскольку рыночное отношение ценности золота к ценности серебра способствовало бы выгоде **[559]** подобного рода операций, вся золотая монета мало-по-малу была бы выменена на серебро, переплавлена и вывезена за границу, отчасти же сохранилась бы внутри биметаллических стран у менял и банкиров, которые пускали бы её в оборот не иначе как за уплату соответственной премии. Так как серебро при двойной системе является законным платежным средством для всякого рода платежей, то все платежи и совершались бы в серебряной монете. Биметаллические страны оказались бы в действительности не с двойным, а с простым серебряным обращением, т.е. имели бы крайне неустойчивую, постоянно ухудшающуюся денежную единицу. Этот факт, что при наличности в стране двух монет

разного качества худшая монета вытесняет лучшую, был подмечен еще в XVI веке богатым лондонским купцом и банкиром сэром Томасом Грэшамом, почему и носит обыкновенно название «закона Грэшама». Правительства пытались бороться с этим нежелательным для них явлением, но, несмотря на самые жестокие меры, оказывались бессильными. Так, в конце XVII века в Англии государство стало принимать по одной цене старые и стертые монеты с новыми и полновесными. Тогда новые монеты исчезли из оборота: их или вывозили за границу, обменяв на худшие монеты, или припрятывали. Правительство казнило нескольких лиц, замеченных в укрывании и вывозе новых монет, но ничто не помогало; напротив, как только государство отказалось принимать старые монеты по их номинальной цене, новые монеты опять появились в обращении. [**560]**

Наличность в стране **ухудшающейся** монеты послужила бы на пользу всем должникам, облегчая им уплату их долгов, заключенных при более высокой цене денег. Казалось бы, какая выгода для лица, уплачивающего долг обесцененными деньгами, если он и сам получает такие же деньги? Но дело в том, что обесценение серебряных денег по отношению к золоту не сразу и не равномерно сказалось бы по отношению ко всем другим товарам. Есть цены, имеющие тенденцию долго держаться на установившемся уровне. И, наоборот, цены некоторых товаров необыкновенно быстро приспособляются к новым условиям обращения. Этой неравномерностью приспособления рыночных цен к изменяющейся ценности денег прежде всего и больше всего воспользовались бы **землевладельцы**. Цены на хлеб должны были бы быстро возрасти, а расходы по производству хлеба и, главным образом, **заработная плата** сельскохозяйственным рабочим не поднимались бы в такой же степени. Положение рабочих, как всех вообще лиц, получающих фиксированные доходы, должно было бы повсюду ухудшиться, потому что хозяева не согласились бы повысить их заработную плату, соответственно подъему цен на хлеб и другие предметы их потребления. Пришлось бы вести борьбу из-за повышения платы, которая для сельскохозяйственных рабочих, рассеянных небольшими группами, неорганизованных, выросших в суровой школе подчинения, была бы гораздо труднее, чем для рабочих крупной индустрии. [**561]**

Таким образом доходы землевладельцев после установления двойного обращения должны были бы значительно возрасти. Расходы же по некоторым важным статьям остались бы прежними. Из них необходимо в особенности отметить еще и **платежи по долгам**. Землевладельцы обычно обременены долгами. Каждому, сделавшему заем под залог имения, приходится всю жизнь выплачивать лежащий на нем долг. При обесценении серебряных денег уплата процентов и погашение долга становились бы легче, оставаясь в прежнем размере, тогда как доходы землевладельцев в денежной форме повысились бы.

Подъем хлебных цен и облегчение платежей по долгам и служили главной приманкой, ради которой землевладельцы и представители землевладельческих интересов записывались в ряды биметаллистов. И как только цены начали «поправляться», охладевал и порыв к биметаллизму.

Таким образом биметаллизм обещал бы довольно крупные выгоды для некоторых групп населения. Но для народного хозяйства в целом это была бы огромная обуза. Поддержание ценности серебра на уровне, близком к установленному законом, которое, в конце концов, могло быть весьма проблематическим, требовало бы громадных жертв. «Так как в настоящее время ежегодно имеется в распоряжении для чеканки более 1000 милл. мар.золота, то биметаллизм произвел бы совершенно неслыханное вздувание металлического денежного обращения. Культурный мир должен был бы платить ежегодно на миллиард марок больше за искусственно повышенные в цене [**562**] средства обращения, которые были бы не только лишними, но вредными в народнохозяйственном отношении» [(32)]**.**

Таким образом переход большинства крупных стран к золотому обращению не был результатом незрелости государственной мысли или слепым подражанием Англии, за которой в в данном отношении шли другие государства, а вызывался необходимостью обеспечить возможно более прочный базис для современных все усложняющихся меновых отношений.

Как велико в настоящее время употребление в различных странах мира золота и серебра в качестве орудий обращения, можно видеть из следующей таблицы, составленной по отчетам директора американского монетного двора**.**

Мировой запас благородных металлов в монете [(33)]:

	ЗОЛОТО *	СЕРЕБРО**	На душу населения	
			Золото	Серебро
	(миллионов марок)		(марок)	(марок)
Европа	**18.624,9**	**5.625,3**	**40,00**	**12,10**
Германия	4.386,5	938,70	72,40	15,50
Англия	2.370,9	490,60	53,10	11,00
Австро-Венгрия	1.273,0	437,60	25,50	8,80
Россия	3.852,7	328,00	26,90	2,20
Франция	3.890,9	1.726,6	99,00	43,90
Италия	1.084,6	174,70	32,20	5,20
Америка	**8490,70**	**3.519,6**	**53,20**	**22,10**
Соединенные Штаты	6.773,3	3.003,0	78,00	34,60
Мексика	196,60	238,60	14,50	17,50
Африка	**792,10**	**147,00**	**41,90**	**7,80**
Австралия	**669,00**	**42,00**	**139,40**	**8,70**
Азия	**884,50**	**5.494,9**	**1,30**	**8,00**
Япония	462,40	228,50	7,70	4,40
Индия	475,40	3.486,0	1,60	11,60
Китай	……	1.470,0	….	4,50
Всего в мире	**29.461,2**	**14.828,8**	**22,00**	**11,10**

*в банках, публичных кассах и в обращении; ** с полной и ограниченной платежной силой

II.

Познакомившись с сущностью металлического денежного обращения и его ролью в общественно-хозяйственной жизни, мы можем перейти к изучению другого могучего средства современного товарного обмена – кредита.

Под кредитными отношениями понимаются такие обязательства, где моменты приема какой-либо ценности и возвращения эквивалента отделены известным [**564**] промежутком времени, соответственно которому определяются и платежи добавочных сумм (процентов). Экономическая сущность кредита заключается в передаче хозяйственных благ из одних рук в другие, но не безвозмездно (как при дарении или наследстве), а лишь на известный и при том обыкновенно точно определенный срок. С этим связывается и другой, но уже менее характерный признак кредита – доверие лица, отдающего капитал (кредитора), к способности лица, получающего этот капитал (должника) возвратить его обратно по истечении условленного срока (и уплачивать проценты, как вознаграждение за пользование взятым капиталом). Первоначально момент доверия считали даже определяющим для установления понятия кредита; однако доверие не является исключительным спутником кредитных сделок, а встречается и в иных экономических отношениях. Когда мы заказываем портному платье из купленного нами материала или поручаем подрядчику постройку дома, мы доверяем их добросовестности и умелости. С другой стороны, в некоторых весьма важных кредитных операциях момент доверия не играет существенной роли (например, при кредите под залог имущества).

Поэтому мы можем определить кредит просто как передачу хозяйственных благ под условием возвращения эквивалента через известный промежуток времени [34]**. [565]**

Кредит бывает **потребительный,** если заемщик употребляет полученные хозяйственные блага для непосредственного удовлетворения потребностей, или **производительны**й, если он обращает их к производству. При потребительном кредите происходит или передача предметов потребления из одного хозяйства в другое (ссуда в натуральной форме, например, хлеб при продовольственных ссудах) или превращение капитала в предметы потребления (заем **денег** для потребительных целей). При производительном кредите перемещается **капитал**. Переданные хозяйственные блага служат капиталом и в хозяйстве заемщика.

Источники возвращения ссуды и уплаты процентов при производительном и при потребительном кредите неодинаковы. При производительном кредите заемщик уплачивает своему кредитору проценты из доходов, выручаемых от производительного помещения занятого капитала в своем предприятии. При потребительном кредите источником уплаты

процентов являются иные доходы или имущество заемщика. Отсюда и разница в значении для заемщика производительного и потребительного кредита.

Производительный кредит по общему правилу **легче** для заемщика. Занятый капитал сам создает и средства для выполнения принятого обязательства. Здесь происходит, по выражению Маркса, круговращение капитала. В результате применения занятого капитала в предприятии заемщика создается [**566**] известное приращение (прибавочная ценность), частью которого должник и делится со своим кредитором. Обе стороны оказываются в выигрыше, и борьба между ними при заключении кредитной сделки клонится лишь к тому, какую долю из этого приращения должны получить та или другая сторона. Никто, иначе как в исключительных случаях (для спасения пошатнувшегося предприятия, во время кризиса и т.п.) не станет занимать деньги за проценты, не покрываемые выручкой от предприятия. Более того, никто не станет занимать деньги за проценты, **равные** выручке от предприятия, ибо, прилагая к делу занятый капитал, заемщик желает получить на свою долю известную прибыль. Допустим, что предприниматель, имеющий собственно дело с капиталом в 100.000 рублей, выручает 7% чистой прибыли, т.е. имеет 7.000 руб. в год. Заняв еще 100.000 руб. на расширение предприятия, скажем, за 5%, он, при прежней норме его прибыли (7%), уплатив своему кредитору 5.000 рублей будет иметь для себя чистого остатка 2.000 руб., и, таким образом, общая сумма прибыли, вырученной им от его предприятия, составит 9.000 руб., вместо прежних 7.000 руб. Он может согласить платить кредитору вместо 5% - 6 или 6 ½%, но уже 7% при данных условиях он не даст, потому что это значило бы без всякой выгоды для себя затевать хлопотливое и сложное дело. Таким образом при производительном кредите пределом ссудного процента служит выручка, получаемая от круговращения капитала в предприятии заемщика.

[**567**] Иное дело – при потребительском кредите. Пределы для процентов при потребительских ссудах чрезвычайно растяжимы. Более твердой точкой опоры представляется здесь общая сумма **доходов** заемщика. Источником уплаты процентов по потребительным займам сами переданные блага быть не могут; они идут на непосредственное удовлетворение потребностей и по общему правилу не создают **приращения дохода** в хозяйстве заемщика. Приращение дохода может быть получено косвенным путем, например, если выданная сумма поддержит силы трудовых членов семьи и таким образом даст им возможность приложением этих сил получить больший заработок. Но такое приращение не может быть значительным и не всегда имеет место. А если ссуда берется ради нужды, чтобы выйти из бедственного положения, созданного чрезвычайными условиями (неурожай, падеж скота, пожар и т.п.), то заемщик не руководится уже соображениями о том, чтобы ссуда не затрогивала основ его хозяйственного благосостояния, и для размера

процента практически нет тогда никакого предела. Равным образом и состоятельное лицо, но не имеющее в данный момент свободных денег для необходимой расплаты (например, по карточному долгу), согласится пожертвовать значительной частью не только своих будущих доходов, но и своего имущества, лишь бы с честью выйти из затруднительного положения. Поэтому потребительный кредит легко переходит в ростовщический и времена, когда в основе кредитных операций лежали по преимуществу потребительные цели, были и временами расцвета ростовщичества. **[568]**

В истории хозяйственной жизни кредит появляется очень давно. Наиболее распространенной первоначальной формой кредита были потребительные ссуды. При необеспеченности личных прав заемщика кредитом в древности очень часто пользовались как средством порабощения. В истории римского рабства, средневековых зависимых отношений на Западе, русского крепостничества кредитные операции занимают весьма заметное место. Хозяйственные блага брались взаймы в случае постигшей заемщика нужды (война, чрезвычайные хозяйственные бедствия, непосильные налоги), и кредиторы назначали проценты по чрезвычайно крупным нормам, так что заем доставлял в действительности не облегчение, а вносил новое расстройство в хозяйство должника, из которого уже не было никакого выхода к восстановлению экономической обеспеченности и самостоятельности, и наоборот, шла прямая дорога к постепенному закрепощению вплоть до полной потери свободы. Такой же ростовщический характер носит кредит и в сравнительно поздние времена, когда в основе экономической деятельности продолжает существовать система натурального хозяйства. В русском сельском хозяйстве ростовщический (кулацкий) кредит составляет и теперь еще господствующую форму кредитных отношений.

Ростовщический кредит, как уже отмечено выше, настигает не одни обездоленные классы населения. В средние века от ростовщиков страдал не один мелкий люд, а и крупная феодальная знать. Историческая роль ростовщического кредита заключалась обыкновенно в сосредоточении свободных [**569]** капиталов в руках ростовщиков, из которых отчасти формировались ряды представителей крупного торгового, промышленного и финансового капитализма, когда для его развития наступало благоприятное время. Кредит играл свою роль в том мучительном процессе, который приводил культурные народы к новой форме хозяйственной деятельности.

Наряду с указанными формами кредит исстари служит и для **регулирования менового оборота**, и самые древние банковые учреждения имели своей задачей именно облегчение платежей. С XVI века начинается широкое развитие **производительного** кредита, ссуд **капитало**в, отчасти с увеличением **торговых** сношений после открытия Америки, отчасти для

операций с выросшими до громадных размеров денежными средствами государей (переход к организации постоянных армий).

С развитием новейшего капитализма, в особенности в XIX веке, ростовщический кредит и вообще кредит для потребительских целей постепенно утрачивает свое былое значение[(35)], уступая место кредиту, удовлетворяющему, главным образом, нуждам народившегося крупного производства и развившегося до колоссальных размеров обращения ценностей. **Передача капиталов и регулирование денежного обращения** – вот [**570**] главные формы современных кредитных отношений. С развитием нового строя кредит вырастает в многоветвистую систему, проникающую во все поры хозяйственного организма. Кредитные отношения облегчают и усиливают ход производства, расширяют сферу обмена и изменяют прежние способы распределения. В эту именно пору – в современном капиталистическом хозяйстве – кредит приобретает особенно важное значение в общем строе народной жизни и становится могучим орудием его дальнейшего развития.

Некоторые энтузиасты кредитного оборота склонны были чрезмерно преувеличивать его роль. Ещё не так давно **Маклеод** пытался доказать, что кредит обладает творческой силой создания новых капиталов. На самом же деле кредитная сделка сама по себе, непосредственно не создает нового капитала. Она или **передает** имеющиеся уже хозяйственные блага, или **освобождает** от трат на производство хозяйственных благ. Этим, однако, достигается громадное повышение производительности народного хозяйства.

Передавая имеющийся капитал из рук лиц, не желающих или не умеющих приложить его к производству, в руки лиц, находящих ему выгодное помещение, кредит сообщает ему **большую производительность**. С другой стороны, заменяя металлические деньги разного рода суррогатами, кредит **сберегает** капитал, т.е. давая возможность производить меновой оборот на небольшом металлическом базисе, освобождает народное хозяйство от крупных затрат на получение дорого стоящего денежного материала. Выгоды, [**571**] доставляемые кредитом народному хозяйству, имеют таким образом свой предел в обоих этих отношениях. Страна не может получить от кредита больше сбережения капитала, чем сколько указывается условиями обращения ценностей, и не может получить больше продукта, чем сколько получается от применения занятых капиталов в предприятиях заемщиков. И все же в этих пределах влияние кредита на народное хозяйство обнаруживается в колоссальных размерах.

Нам уже не раз приходилось указывать что характерной чертой капиталистического строя представляется концентрация производства в крупных предприятиях. Кредит особенно усиливает эту тенденцию, способствуя скорейшему вытеснению мелких предприятий крупными и создавая такие колоссальные соединения капиталов, которые при иных

условиях были бы немыслимыми. Благодаря передаче капиталов из рук лиц, имеющих свободные средства, но не желающих применить их непосредственно к производству, в руки лиц, не располагающих достаточными капиталами, но имеющих в виду предпринимательскую деятельность, возникла возможность образования колоссальных акционерных предприятий, широкого развития единоличной предпринимательской деятельности и создания государственных и общественных предприятий. Чтобы отдать себе ясный отчет в этой концентрирующей силе кредита, нам необходимо припомнить существенные черты акционерных компаний. Мы знаем, что под акционерной компанией понимается совокупность лиц, владеющих вместе определенным, заранее фиксированным [**572]** капиталом, составленным из известного количества равных долей, каждую из которых представляет особое свидетельство, называемое акцией. Владелец акции или совокупности акций и есть участник компании (акционер). Акции продаются на бирже наравне с другими ценными бумагами, покупщики их становятся тем самым членами акционерного предприятия; следовательно, состав акционеров представляется весьма изменчивым. Легко видеть, что если юридически все акционеры считаются участниками, владельцами предприятия, то, с хозяйственной точки зрения, большинство их оказывается только кредиторами, передавшими свои свободные средства в чужое для них промышленное дело. Самая организация управления акционерной компании строится таким образом, что все руководство предприятием сосредоточивается в руках немногих лиц (правление), общее же собрание акционеров играет лишь роль контрольной инстанции (и то в довольно слабой степени). Интерес большинства акционеров к предприятию связывается лишь с получением дивиденда (доли прибыли). О, кроме того, акционерные компании опираются очень часто в своих операциях уже на несомненный и с юридической точки зрения кредит, заключая займы у широкого круга лиц. Займы эти принимают форму выпуска облигаций, т.е. совокупности процентных бумаг, по которым уплачивается не дивиденд, как акционерам (т.е. доля полученной предприятием прибыли, которая за каждый операционный период может быть различна), а определенный заранее процент. [**573]**

Таким образом в акционерных предприятиях сосредоточиваются огромные капиталы, извлеченные из средств обширного круга лиц, среди которых могут быть и люди, получающие умеренные доходы и располагающие очень незначительными сбережениями, как, например, правительственные чиновники, представители либеральных профессий, ремесленники, промышленные рабочие и т.п. И, однако, в общей сложности эти незначительные суммы способствуют образованию гигантских промышленных предприятий, пользующихся всеми выгодами крупного

производства и побивающих мелкую промышленность. Создание акционерных компаний усиливает характерный для капиталистического строя ход промышленного развития.

Равным образом и более крупные объединения капиталов в виде всевозможных слияний, картелей, синдикатов и трестов, развиваются под непосредственным влиянием кредита. Так, например, новейшая концентрация предприятий в горной промышленности Германии происходила при участии крупных кредитных организаций. Германские банки содействовали образованию таких синдикатов, как Рейнско-Вестфальский угольно-железный синдикат и Стальной трест (Stahlwerksverband) [(36)].

Во-вторых, кредит способствует развитию крупного производства, так как он облегчает и расширяет разделение труда. Мы знаем, что разделение труда требует обособления многих отраслей производства в совершенно самостоятельные [**574]** предприятия. При таких условиях сделки на наличные деньги сильно тормозили бы ход деятельности каждого предприятия. Допустим, например, что продавец шерсти, сбывающий свой товар фабриканту шерстяных тканей, должен был бы продать шерсть за наличные деньги. Тогда ему пришлось бы выжидать пока фабрикант выработает всю шерсть в сукно, или требовать, чтобы фабрикант заранее запасался наличными деньгами, или, наконец, продавать ему шерсть по частям, по мере его денежных запасов, а остальную шерсть хранить пока у себя в складе. При кредите же дело разрешается очень просто. Продавец шерсти возьмет с суконного фабриканта кредитное обязательство (вексель) на срок, когда тот надеется выделать сукно и продать его, и если ему деньги нужны теперь же, то он отправится с полученным векселем в банк, откуда и получит деньги в обмен за переданный ему вексель. Таким путем для продавца шерсти и для суконного фабриканта не будет никаких препятствий к безостановочному ходу их предприятий, и, следовательно, дробление производства на детальные, независимые друг от друга предприятия может быть проводимо в весьма широком объеме.

Но кредит помогает деятельности не одних только крупных предприятий и не в одной только обрабатывающей промышленности. В тех случаях, когда мелкие предприятия могут рассчитывать на устойчивое существование, например, в тех формах кустарной промышленности, где фабрика не конкурирует, благодаря кредиту, могут создаваться более нормальные формы таких предприятий, [**575]** например, может быть устраняема зависимость мелких производителей от скупщиков-капиталистов.

Равным образом кредит имеет огромное значение и в земледелии и притом как для крупных, так и для мелких предприятий. Мы видели, что мелкие крестьянские хозяйства могут при благоприятных условиях успешно отстаивать себя в борьбе с крупным землевладением, а одним из таких

благоприятных условий является хорошая организация мелкого сельскохозяйственного кредита.

В области производства кредит оказывает еще крупную услугу правильным распределением капиталов между отдельными предприятиями, соответственно изменяющемуся спросу на капитал. С помощью кредита, смотря по условиям дела, легко можно расширять или суживать производство. Народное хозяйство в целом получает при этом существенные выгоды, так как значительные средства, которые – в течение большего или меньшего периода времени – оставались бы напрасно связанными в предприятиях, не имеющих возможности использовать их, освобождаются и переходят в предприятия, где, наоборот, ощущается нужда в притоке новых капиталов. Кредит создает таким образом большую **эластичность** в объеме хозяйственных предприятий[(37)].

Кредит облегчает и **сбыт** товаров, помогая не только крупному производству, но и, как было указано выше, жизнеспособным мелким предприятиям. Но самым важны делом выполняемым кредитом в области **обмена**, представляется **576 регулирование денежного обращения**. Обмен быстро переходит из натуральной и денежной в кредитную форму. Современные денежные системы правильнее было бы называть кредитно-денежными. Роль денег во всей полноте не может быть понята без уяснения кредитного обращения. Здесь нам пока достаточно отметить, что кредит открывает возможность производить обширнейшие платежно-меновые операции с минимальной затратой денег. Употребление так называемых денежных суррогатов (т.е. разного рода кредитных документов и операций), с помощью которых совершается в настоящее время значительная часть меновых сделок, приводит к тому, что не только в кассах частных лиц, но и банковых учреждений наличных денег хранится чрезвычайно мало сравнительно с размерами производимых оборотов. Это дает громадное **сбережение капитала**, который при иных условиях должен был бы быть направлен на выполнение денежных функций, теперь же может быть обращен к производству.

Кредит оказывает влияние и на **распределение** хозяйственных благ. При этом необходимо отметить, что кредит выгоден не для одних предпринимателей; в хорошей организации его заинтересованы и рабочие. Кредит, например, облегчая производство всякого рода платежей, способствует установлению нормальной формы расплаты с рабочими, именно в виде платы наличными. Ниже мы будем иметь случай видеть, что злоупотребления хозяев, известные под именем truck-system (расплаты товарами), в значительной мере **[577]** поддерживались отсутствием надлежащей организации кредита. При дурном устройстве кредитных учреждений и слабом распространении их, законодательные меры против

truck-systemчасто оказывались бессильными, так как одно из чрезвычайно важных условий, поддерживающих эту систему, оставалось неустраненным.

Наконец кредит оказывает влияние и на **потребление**. Потребительный кредит, при всей легкости его превращения в ростовщическую форму, при известных условиях личной силы заемщика или надлежащей общественной организации может также оказывать лицам, пользующимся им, крупные благодеяния. Не говоря о важности услуги, оказываемой неростовщическим кредитом заемщику в трудные времена, необходимо отметить все растущее значение потребительного кредита в новое время в смысле облегчения для неимущих приобретения предметов **длящегося пользования** (от покупки швейной машины, мебели, до приобретения в собственность дома городскими рабочими). И здесь возможны и часто бывают злоупотребления, но во многих случаях такие формы кредита имеют и громадное положительное значение. Нельзя не отметить также, что пока современные государства оказываются вынужденными вести **войны**, они могут пользоваться кредитом, как могучим орудием «финансовой мобилизации». Рассчитывают, например, что мобилизация германской армии может быть выполнена за счет выпуска банковых билетов под обеспечение её металлического военного фонда, что должно, в свою очередь, облегчить и заключение займов на покрытие военных [**578]** расходов, если бы в них представилась надобность [(38)]**.**

Таковы – в главных чертах – выгоды, приносимые кредитным оборотом человеческому хозяйству.

Но само собой разумеется, что наряду с указанными выгодами кредит создает и немало вреда, внося расстройство как в дела частных лиц, так и в ход всего народного хозяйства. В хозяйственной деятельности человечества кредит представляет всегда очень тонкое и обоюдоострое оружие. И не только в отдаленные от нас времена, при господстве потребительного и ростовщического кредита. В хозяйстве современных наиболее развитых капиталистических наций кредитная система часто служит источником разнообразных и обширных бедствий. Эта сторона кредитных отношений станет нам понятнее, когда мы ближе познакомимся с современной организацией кредита и её наиболее видными представителями – **банками.**

Как всякое сложное дело, кредит должен быть **организова**н. Но организация кредита, подобно тому, что мы наблюдали и относительно других сторон хозяйственной жизни, например, денежного оборота, не создается сразу, счастливым изобретением немногих и готовым соглашением большинства. Она вырастала мало-по-малу путем давления жизненных потребностей и приспособления к этим потребностям отдельных лиц, ищущих собственной выгоды. **[579]**

Банки имеют в своей основе две существенные задачи: 1) служат посредниками между лицами, имеющими свободные средства, и предпринимателями, нуждающимися в таких средствах для создания или расширения своих предприятий, и 2) регулировать денежное обращение.

Первоначально банковые учреждения создавались преимущественно для приема денег на хранение от частных лиц и выполнения платежей за них и для них, и лишь в меньшей степени для ссудных операций. Такие банки отмечаются историками для древнего Вавилона, Египта, Греции и Рима. Новая история банков начинается со времени торгового расцвета итальянских республик. Уже в XII веке генуэзские менялы не ограничиваются одним разменом денег, а принимают от генуэзских купцов вклады и раздают их в ссуды, в особенности для заморских торговых предприятий (cambia maritima), выдают переводные векселя по платежам из одного места в другое и совершают в данном месте платежи за счет своих клиентов и посредством переписки по банковым книгам. Итальянцы же («Ломбарды») принимают банковое дело и в средневековой Франции, Германии, Англии. И до сих пор еще одна из центральных улиц Лондонского Сити, где сосредоточены английские банковые учреждения, называется Lombard-street. С открытием Америки центр тяжести торговых, а с ними и кредитных отношений перемещается с Средиземного моря на Атлантический океан, и образцом банковой организации становится Амстердамский банк (учрежден в 1609 г.), а затем – Английский банк (учрежден в 1694 г.). с [**580**] учреждением Английского банка складывается постепенно современный тип банковой организации. Однако было бы ошибочно представлять себе банковое дело и в его современном виде, как нечто вполне оформившееся. Как все живое и банковая организация продолжает расти и изменяться, принимая на наших глазах новые, ранее или неизвестные, или только слабо намечавшиеся формы [(39)]**.**

Современные банки можно разделить, по характеру их операций, на две главные группы: банки краткосрочного кредита (коммерческие, точнее торгово-промышленные банки) и банки долгосрочного кредита (гипотечные банки). Типичными формами банков первой группы служат эмиссионные (билетные) и депозитные банки. К этой же группе относятся и так называемые спекулятивные банки (часто сливающиеся с депозитными банками) и банки мелкого кредита, в частности кооперативные банки, имеющие широкое распространение в особенности в сельском хозяйстве.

Чтобы познакомиться с сущностью банковой организации и деятельности, мы остановимся по преимуществу на коммерческих банках. Банки, как мы уже сказали, служат посредниками между лицами, имеющими свободные капиталы, и предпринимателями, нуждающимися в средствах для [**581**] торговой и промышленной деятельности. Отсюда и операции их распадаются на две главные категории: **пассивные** – привлечение свободных

капиталов, и **активные** – распределение полученных средств между предпринимателями, выдача ссуд. Иначе говоря, пассив банков – это его средства, актив – обязательства его клиентов по отношению к нему. Конечно, каждый банк имеет и свой собственный (складочный и резервный) капитал, но для банковой деятельности представляется характерным именно то, что банки оперируют по преимуществу не на свои, а на **чужие средства**, что они служат как бы резервуаром, собирающим из народного хозяйства мелкие ручейки свободных капиталов и распределяющим их потом по каналам производства и обращения.

Важнейшая из пассивных операций – **прием вкладов**. Она распадается, в свою очередь, на две существенно отличных друг от друга операции, из которых одна служит основой для передачи банком капиталов промышленным предприятиям, другая – для регулирования платежно-денежного обращения. Первая – **прием процентных вкладов**, вторая – **прием вкладов для выполнения платежей** между клиентами банка (так называемая **кассовая** операция). По существу различные, эти операции связаны, однако, одна с другой незаметными переходами. Крайними пределами для этих операций, с точки зрения целей, преследуемых лицами, получающими вклады, представляется **сбережение** денег, с одной стороны, и **держание их наготове** для текущих расплат – с другой. [**582]**

1. Сущность и значение **процентных вкладов** состоит в следующем. Банк принимает от своих клиентов свободные капиталы с обязательством возвращения их через более или менее короткие сроки или по первому требованию (вполне или по частям – так называемый текущий счет). Владельцам этих капиталов, в зависимости от срока истребования вкладов, банк уплачивает известный процент, т.е. делится с ним частью процента, который он сам получает от лиц, берущих у него эти капиталы в ссуду. Разница между процентом, взимаемым банком по ссудам, и процентом, уплачиваемым им вкладчикам, составляет его выручку. Помещение на короткие сроки в надежные руки таких капиталов представляется в общем мало рискованной операцией, но все же точный учет вероятного истребования вкладов произвести заранее невозможно. Вклады, помещаемые малоимущими людьми в народные (государственные, почтовые, кооперативные) кассы, обыкновенно мало спрашиваются обратно, потому что владельцы их имеют в виду преимущественно получение процентов по этим вкладам. Вклады же хранящиеся в коммерческих (депозитных) банках отличаются более текучим характером. В случае заминки в промышленных делах многие предпочитают держать свои деньги на вкладе, довольствуясь даваемым банком небольшим процентом, с наступлением же промышленного оживления торопятся вынуть их для покупки акций доходных учреждений, расширения собственных предприятий и т.п. и уже совсем бурные размеры может принять истребование [**583]** вкладов в

периоды паники, постигающей время от времени хозяйственную жизнь. Поэтому депозитная операция не подходит для банков, выпускающих банковые билеты, обязательство постоянного размена которых заставляет избегать трудно-учитываемых наперед отношений с клиентами.

2. Прием вкладов для ведения кассы – старейшая из банковских операций. Уже у древних вавилонян и египтян, а также у других античных народов, необеспеченность хранения денег у себя дома, трудность перевозки и пересылки, в средние века, кроме того и крайняя пестрота и неустройство монетных систем – необходимо приводили к тому, что сосредоточение кассовой операции в руках лиц, профессионально занятых этим делом, встречалось публикой весьма сочувственно и давало барыш. До второй половины XVIII в. кассовая операция производилась в виде так называемого **кругового** оборота, или оборота giro (по - итальянски – круг; термин этот был создан итальянскими банками), т.е. производством при посредстве банка уплат между клиентами того же банка. С конца XVIII в. к операции giro присоединяется **расчетная** операция, т.е. производство платежей между различными банками.

Круговой оборот (giro) основывается на том, что при наличности у одного банка различных клиентов, поручивших ему свои кассы и имеющих обязательства друг на друга, банк рассчитывается за них по этим обязательствам перепиской их счетов по банковым книгам. Первоначально при производстве расчетов [**584**] плательщик должен был сам являться в банк или присылать доверенное лицо; в новейшее же время – раньше всего в Англии – создалась система чеков, т.е. документов, содержащих приказ об уплате определенной суммы. Чеки допускаются банками и при обыкновенных (процентных) текущих счетах. Лицо, имеющее текущий счет в банке, уплачивает другому лицу не наличными деньгами, а приказом банку, и банк уже рассчитывается с предъявителями чека наличными деньгами. Такая расплата не имеет большого значения. Удобная для плательщиков, она, наоборот, неудобна для получающего уплату, потому что, вместо получения денег немедленно, он должен еще тратить время на хождение в банк, чтобы взять там обозначенную в чеке сумму. Равным образом и народнохозяйственный оборот не выигрывает от этого, так как уплата производится наличными деньгами, но только не сразу.

Совсем иную роль играет чек при круговом и расчетном обороте. здесь предъявление чека служит основанием не для уплаты наличными, а для списывания со счета одного клиента и приписке к счету другого по книгам банка. Чем больше развита такая операция, тем больше сберегается денег для народного хозяйства.

Вклады, принимаемые банком для **ведения кассы** своих клиентов, в крупных банках обыкновенно бывают беспроцентными, и, сверх того, от лица, помещающего их, требуется, чтобы оно постоянно держало в банке

сумму, соответствующую размерам и количеству производимых оборотов. Часть получаемых сумм банк пускает [**585]** в оборот (выдает в ссуду), что и составляет выгоду его от данной операции. Зато он бесплатно ведет счеты своих клиентов и тем освобождает их от риска хранения платежной кассы у себя дома и от труда и хлопот по выполнению платежей. Так Английский банк, по словам одного из его директоров, руководится правилом, чтобы на каждые 500 фун. ст. вклада, по крайней мере, 100 фун.ст. постоянно оставались неиспользованными; остаток в 400 фун.ст. он помещает из 3% годовых, что представляется для него достаточно выгодным, если на этот вклад будет взято не более 500 чеков в год. При большем количестве сделок банк требует увеличения суммы вклада. Также поступают и другие крупные лондонские банки. Крупному торговцу, с ежегодным оборотом в 150.000 фун.ст. и соответственно большим количеством сделок, никогда не разрешается опускать его вклад ниже 1.000 фун.ст. и рекомендуется заботиться о том, чтобы средний размер его вклада составлял от 1.500 до 2.000 фун.ст. Менее крупные банки (а отчасти и крупные) допускают некоторые исключения из общего правила беспроцентности рассматриваемых вкладов (например, выдается небольшой процент на известную часть вклада) [(40)]**.** Система ведения кассы в настоящее время всего более распространена в Англии, где раньше передача своей кассы банку считалась признаком «хорошего тона», а в настоящее время почти всякий, возвышающийся над [**586]** уровнем простого рабочего (у которого, по понятным причинам, нет особой потребности в передаче «кассы», получаемой еженедельно от его хозяина), имеет обыкновенно «своего банкира», у которого он хранит свою кассу, и тот производит за него уплату и принимает следуемые ему деньги. Среди более состоятельных лиц **круговой оборот** после 1870 года развился до громадных размеров в Германии, где он сосредоточен по преимуществу в Имперском банке и его многочисленных отделениях. В операции giro, выполняемой Имперским банком, участвуют как частные лица, так и государственные учреждения (кассы). Число участников giro в 1905 г. достигало 22.425 человек, а количество оборотов - 222 **млрд. марок**, причем сбережение в уплате наличными деньгами составило 84,6% этой суммы. Оборот giro практикуется, кроме Имперского банка, и другими учреждениями, из которых особенный интерес представляют своеобразный круговой союз **Шульце-Деличевских** кредитных товариществ (Giroverband der Schulze-Delitzschen Kreditgenossenschaften) и недавно устроенный по образцу Австрии и Швейцарии, круговой оборот при почтовых сберегательных кассах[(41)].[**587]**

Дальнейшее развитие кругового оборота составляет **расчетный оборот** (Clearing, Verrechnung). Если лица, желающие засчитывать друг на друга свои платежи, передают свои кассы **различным банкам**, то представители

этих банков в определенное время сходятся в одном месте и там сравнивают и переписывают счета. Когда в 1774 году образовалась первая Расчетная Палата тайным соглашением нескольких банкиров из Сити, публика, поскольку до нее доходили слухи об этой операции, относились к ней недоверчиво, и даже в банковых кругах других стран расчетные палаты стали образовываться только тогда, когда расчетное дело в Англии достигло высокой степени процветания (Нью-Йоркская Расчетная Палата была основана в 1853 г., Парижская – Chambre de compensation des banquiers только в 1872 году).

О размерах этих расчетных оборотов и достигаемых ими сбережениях в употреблении денег мы уже говорили[42].

По-видимому, из кассовой операции возникла и дальнейшая важная **пассивная операция** – **выпуск банковых билетов**. Банковый билет есть выраженное в круглой сумме и имеющее определенную внешнюю форму обязательство банка произвести в любое время, по предъявлению, уплату показанной суммы наличными деньгами. Первоначально, это были свидетельства на части вклада, [**588]** выраженные в круглых цифрах и потому служившие орудиями обращения, затем их стали выпускать самостоятельно, в расчете, что значительная часть их будет постоянно оставаться в обороте и что для размена их необходимо держать в кассе банка соответственно меньшее количество денег. Выпуская банковые билеты, банк не только сберегает для оборота значительную сумму денег, но и сам получает крупную выгоду, выдавая банковые билеты, непокрытые металлическими деньгами, в ссуду и получая за это проценты. Так как расходы по изготовлению банковых билетов ничтожны, то почти вся прибыль от операций, совершаемых с помощью непокрытых билетов, идет в пользу банка. Раньше правом выпуска банковых билетов располагали многие банки (так называемая **децентрализованная** система – существует и теперь еще в Соединенных Штатах), затем правительства стали ограничивать число владельцев такой привилегии, и в настоящее время господствующим типом билетных банков являются или **вполне монопольные** учреждения, т.е. право выпуска билетов предоставляется только одному банку (Франция, Австрия, Россия), или допускается так называемая **смешанная** система, когда главную роль в выпуске билетов играет также один центральный банк, но наряду с ним – в сравнительно меньшем объеме – право выпуска предоставляется и нескольким другим банкам (так, в Великобритании с 1844 г., в Германии с 1875 г. и в Италии с 1893г.). Центральные банки, выпускающие билеты, бывают или частные или государственные, но и частные [**589]** билетные банки обыкновенно находятся под сильным контролем государства и имеют характер полупубличных учреждений.

Подобно чеку при операции giro и расчетной, банковый билет сберегает для оборота металлическую монету. Будучи более подвижным орудием обращения, банковый билет, однако, уступает чеку в значении для современного менового оборота. Правда, он совершеннее замещает монету. Он служит не только для уплат в ограниченном кругу клиентов банка, а принимается всюду и иногда является всеобщим **законным** платежным средством[(43)]**.** Но выпуски банковых билетов по необходимости не могут достигать столь обширных размеров, как круговая или расчетная операция. Поэтому с развитием этих операций значение банковых билетов все более и более отступает на второй план. Так, в Англии среднее ежегодное количество обращающихся билетов Английского банка в последнее время (1900 – 1908 гг.) составляет около 28 – 29 милл. фун. ст., билетов же других банков обращается совсем ничтожное количество (эти банки имеют право выпуска в общем до 1.171 тыс. фун., фактически же их [**590]** билетов в 1908-1909 гг. обращалось только на 330.800 фун. ст.). И в то же время обращение чеков равняется не менее, чем 20.000 млн. фун.ст. ежегодно [(44)]**.**

Тем не менее, за банковыми билетами остается чрезвычайно важная функция – **регулирование денежного** обращения. Выпуски банковых билетов, легко приспособляемые к изменяющимся потребностям оборота, делают платежно-меновую систему страны более **эластичной** и помогают не только благополучно выходить из временных затруднений, но облегчают и даже предупреждают серьезные потрясения хозяйственного организма. Во время усиленного требования на платежные средства банк расширяет выпуски билетов (после жатвы, в сроки текущих расплат), и, наоборот, при затишье платежно-меновой деятельности выпуски билетов сокращаются, а лишние билеты, ненужные для обращения, спокойно возвращаются в банковые кассы. Кроме того, в тех случаях, когда золото начинает уходить из страны, например, для покрытия чрезмерно увеличившихся заграничных платежей, банк с помощью выпусков билетов имеет возможность остановить этот поток или привлечь золото из-за границы. Если, например, в Англии случился неурожай, то там от этого не произойдет голода, как у нас в России,, потому что трудящиеся массы там гораздо более обеспечены, но зато страна испытает иные неудобства. Для удовлетворения потребности англичан в хлебе придется ввезти лишнее количество [**591]** хлеба из-за границы, в уплату за которое из Англии уйдет соответственно лишнее количество золота. Металлическая наличность Английского банка сократится, и нормальному ходу билетного обращения станет угрожать опасность. Тогда Английский банк поднимет учетный процент, т.е. по ссудам под векселя, выдаваемые им банковыми билетами, он будет брать больше, чем прежде. Иначе говоря, Английский банк, а за ним и другие банки (так как учетно-ссудные операции всех банков находятся в живой и тесной связи между собой), стеснит выдачу ссуд, сделает получение кредита более

затруднительным. Такая мера прежде всего охладит пыл спекулянтов, ранее пользовавшихся кредитом для чрезмерного расширения хлебной торговли и иных спекулятивных целей. Недавние покупщики хлеба, других товаров, ценных бумаг, приобретенных в ожидании дальнейшего повышения цен, должны будут ликвидировать начатые ими операции, т.е. приступить к действительным продажам. Часть закупленных (или вообще сосредоточенных в их руках) предметов, каковы, например, в особенности ценные бумаги, имеет международный характер и обычно продается не только в Англии, но и за границей. Падение их цены вследствие усиленного предложения увеличит и заграничный сбыт их, а так как заграничные покупатели платят золотом, то часть золота начнет возвращаться обратно в Англию, дальнейший же отлив его будет приостановлен[(45)]**.** Все это – при предположении, что [**592]** одновременно не случится каких-либо иных затруднений или потрясений хозяйственного оборота. При наличности таких осложняющих моментов учетная политика банка может оказаться бессильной (см. об этом ниже).

Так как банковый билет не имеет самостоятельной ценности, а является лишь **обязательством** на металлическую монету, которое во всякое время может быть предъявлено к размену, то банк, выпускающий банковые билеты, должен быть всегда готов встретить неожиданное увеличение требований публики о размене билетов. Для этого он имеет в своем распоряжении два средства: металлический фонд и легко и быстро реализуемые обязательства на своих клиентов. Так как металлический фонд по существу дела не может равняться или даже близко подходить по размеру к количеству выпущенных банком билетов (иначе эта операция не давала бы ему никакой выгоды), то вся трудность правильного регулирования билетного обращения падает на обеспечение банка хорошими обязательствами. Такими обязательствами могут быть по преимуществу надежные краткосрочные векселя. При разумной и осторожной политике, выдавая ссуды банковыми билетами только под надежное, быстро и легко реализуемое обеспечение, банк всегда мог бы регулировать билетное обращение вполне безопасным для страны образом. Но государственная власть, опасаясь, что банки могут перейти пределы необходимого благоразумия, обыкновенно устанавливают законом известные требования к размерам выпуска и [**593]** характеру обеспечения размена билетов. Различаются следующие **четыре** системы:

а) Определение **максимальной** суммы выпускаемых билетов без дальнейших ограничений. Такая система была установлена во **Франции** с войны 1870 г. Первоначально maximum был определен в 1.800 млн. франков, затем был постепенно повышаем и в настоящее время (по закону 1906 г.) составляет 5.800 млн. фр. Французскому банку, в пределах этой суммы, предоставляется изыскивать средства для надлежащего покрытия выпускаемых билетов. Банк пользуется этим правом с достаточной степенью

осторожности и благоразумия, и французское билетное обращение базируется им вполне устойчиво.

b) Определение **суммы непокрытых** банковых билетов. Так, в Англии актом Роб.Пиля 1844 г. было постановлено, что сверх 14.000.000 фун. ст. (обеспеченных государственными долговыми обязательствами) дальнейшие выпуски банк может делать только под полное обеспечение английскими наличными деньгами или благородными металлами (в том числе серебром не выше 1/5). Выпуск банковых билетов другими банками, которые раньше имели право на это, был ограничен количеством билетов, какое они имели в среднем в обращении за 12 недель до 27 апреля 1844 г. Английскому банку было предоставлено заключать договоры с частными банками, выпускающими банковые билеты, об уступке ими своего права Английскому банку. Общее количество билетов, которое вообще могли выпускать другие банки кроме Английского (акционерные банки и банкирские [**594]** дома), было определено в 8.648.000 фун.ст. К началу XX в. (1902 г.) вследствие отказа некоторых банков от этого права или уступки его Английскому банку эта сумма, как мы видели, понизилась, и, наоборот, разрешенное количество непокрытых металлом билетов Английского банка вследствие соглашения с другими банками поднялось (к 1907 г.) до 18.450.000 фун.ст. Такая мера, созданная под влиянием так называемой currency-school (подробно о ней см.ниже), укладывала английское билетное обращение на «прокрустово ложе». Однако она не приносит значительного вреда, потому что в случае нужды действие акта Роб.Пиля может быть приостановлено (как и практиковалось не раз – в 1847, 1857, 1866 гг.), а с другой стороны - за последнее время билетное обращение, как мы уже имели случай указывать выше, постепенно теряет значение, отставая перед сильно развивающимся чековым оборотом. Система фиксации непокрытых билетов принята и у нас в России законом 1899 г., установившим размер выпуска непокрытых билетов в 300 млн. рублей. Именно государственному банку разрешается выпускать на 600 млн. руб кредитные билеты под обеспечение в 300 млн. руб. золотом, свыше же этой суммы все выпускаемые государственным банком кредитные билеты должны быть обеспечены золотом «рубль за рубль».

c) **Косвенное определение суммы непокрытых билетов**. Закон определяет известное количество непокрытых банковых билетов, но разрешает и дальнейшие выпуски, обставляя их известными затруднениями. Так, по **595** германскому закону 1875 г. банки, имеющие право выпуска билетов, уплачивают, сверх определенной суммы (для Имперского банка первоначально 250 млн. марок, в 1906 г. – 472.829.000 марок), за все остальные непокрытые билеты – 5% налог с их цены.

d) Наконец иногда устанавливается **ограничение выпуска банковых билетов сообразно основному капиталу банка.** Система эта мало рациональна, потому что размеры банкового основного капитала не

находятся в точном соответствии с его операциями. Она принята в Соединенных Штатах и некоторых других американских государствах, на острове Крит, в Персии (в персидском центральном банке общая сумма выпущенных непокрытых билетов не должна превышать размера уплаченного основного капитала) [(46)].

Остальные пассивные операции коммерческих банков не требуют подробных объяснений. Таковы:

4. Выпуск **облигаций**, когда банк получает для себя средства путем открытого публичного займа. Сумма займа делится на равные доли, как при акциях, на каждую долю выдается особый документ, который может быть передаваем из рук в руки. В отличие от акций по облигациям уплачивается не дивиденд (т.е. доля прибыли от предприятия), а определенный, заранее объявленный процент. [**596]**

5. **Прием на хранение** всякого рода ценностей. В последнее время, с развитием техники хранения, эта операция приобрела крупное, притом все растущее значение. Банк устраивает специальные, безопасные от пожара и грабежей, **стальные камеры**, в которых хранит передаваемые ему предметы или сам, или сдает клиентам внаймы отдельные «безопасные ящики» (safes), ключи от которых вручаются нанимателям их. Непосредственно банку передаются больше всего процентные бумаги, причем он принимает иногда на себя и «управление», т.е. получение денег по купонам и т.п. насколько обширны в настоящее время размеры такой операции, можно судить по тому, что номинальная сумма бумаг, переданных на управление одному германскому Имперскому банку, составляла (в конце 1907 г.) 3.256 млн. марок[(47)].

Собственные, а главным образом чужие средства, сосредоточенные посредством пассивных операций, банк пускает в оборот, изыскивая для них выгодное помещение путем выдачи ссуд или другими способами, иначе говоря, совершая с ними **активные операции**.

Общими правилами для активных операций всякого рода банков служат: 1) надежное обеспечение и 2) соответствие их сроков срокам пассивных операций. Что касается **обеспечения** активных операций, то оно может выражаться в самых разнообразных формах. Имущественное обеспечение не всегда необходимо. Для банка, [**597]** выдающего ссуду, важно, чтобы по ней исправно уплачивались проценты и чтобы занятый капитал был возвращен полностью. Если это может быть достигнуто **личной деятельностью** заемщика, а риск гибели самого заемщика или его предприятия гарантируется **поручительством или солидарной ответственностью** других благонадежных лиц, то в особых имущественных гарантиях не оказывается надобности. На последнем базисе строится, например, обширная в настоящее время деятельность кооперативных банков мелкого кредита. Как ни мало кредитоспособными могли казаться в

отдельности мелкие ремесленники или земледельцы, соединяясь в товарищества с солидарной ответственностью, при достаточно большом количестве членов, они могли располагать гарантией интересов их кредиторов. Обеспечением кредитной сделки в этих случаях оказывается личная трудовая деятельность членов товариществ и страхование солидарной ответственностью риска неудачи или неблагоприятных случайностей (болезнь, смерть), которые могут постигнуть **одного** или **немногих**, но не сразу всех членов товарищества. С другой стороны – и самое солидное, по-видимому, имущественное обеспечение (залог фабрики, товарных складов и т.п.) может оказаться непрочным, если предприятие заемщика подвержено неожиданным колебаниям конъюнктуры. Поэтому задачей каждого банка представляется тщательное ознакомление с личными качествами их клиентов, общим характером их предприятий и условиями воспроизводства капитала [**598]** в этих предприятиях[(48)]**.** Опытный и искусный банковый деятель может без риска для банка удачно поместить ссужаемый капитал, если он сумеет подобрать себе круг клиентов с выдающимися предпринимательскими качествами, хотя бы предлагаемое ими имущественное обеспечение и было, по-видимому, менее солидным. Само собою разумеется, что в этих случаях от банковых деятелей требуется особенная осмотрительность и проницательность. Для крупных акционерных банков с их бюрократическим механизмом, наклонным к рутине, правильнее держаться более надежной почвы солидного материального обеспечения. Напротив, частные банкиры более приспособлены для оценки личных качеств клиентов. Они же могут и помогать им в ведении их дел своими советами и опытностью. Но самое солидное обеспечение не может еще само по себе служить основой для правильного хода банковой деятельности, если сроки активных операций не согласованы с сроками пассива банка. Если банк получает свои средства на короткие сроки, он не может выдавать долгосрочных ссуд, хотя бы они были обеспечены в двойном или тройном размере. Банк сам обременен обязательствами, и ему существенно важно, чтобы обязательства его клиентов по отношению к ему реализировались с такою же быстротой, с какой ему приходится выполнять собственные обязательства. Поэтому и говорят [**599]** обыкновенно, что пассив банка определяет его актив.

Коммерческие банки, средства которых, как мы видели, имеют текучий характер, могут выдавать ссуды только на короткие сроки. Особенно же короткие сроки для возвращения ссуд необходимы для банков, выпускающих билеты.

Среди активных операций прежде всего обращает на себя внимание выдача ссуд под векселя или учет векселей. Представим себе, что фабрикант изготовил партию сукна и нашел покупателя. Но у последнего в данный момент нет денег; он будет иметь их, скажем, только через два месяца.

Фабрикант продает ему сукно в долг, т.е. получает от него вексель сроком на два месяца. Но ему сейчас нужны деньги, чтобы расплатиться с рабочими, заготовить материалы для нового производства, уплатить налоги и т.п. И вот он отправляется со своим векселем в банк, который и принимает от него этот вексель, уплачивая написанную на нем сумму денег за вычетом известного процента за срок, остающийся до уплаты долга. Говоря иными словами, банк учитывает вексель фабриканта и, взамен того, становится во все его права, т.е. по истечении срока взыскивает соответственную сумму с должника или кого-нибудь другого, выставившего на векселе свою подпись в виде ручательства (вексель может переходить из рук в руки, причем каждый предыдущий владелец векселя отвечает за исправность платежа того лица, которому он продал вексель). Векселя бывают простые и переводные (тратты). Простой вексель содержит [**600] обязательство** («от сего числа через три месяца повинен я заплатить купцу Ивану Ивановичу Смирнову четыре тысячи рублей»), переводный – **поручение** от одного лица другому заплатить третьему (купец Тихонов поручает купцу Сахарову заплатить две тысячи рублей купцу Трофимову: «заплатите Трофимову две тысячи рублей. Тихонов Сахарову». Там-то). Простой вексель может быть передан другому лицу посредством передаточной надписи (индоссамента; пишется на обратной стороне векселя, in dosso), причем передающий вексель принимает на себя обязательство уплаты по векселю, если должник окажется несостоятельным. Поэтому с числом индоссаментов надежность векселя возрастает. Переводный вексель превращается в простой через **акцепт**, т.е. заявление со стороны лица, которому поручена уплата, что оно соглашается произвести уплату («принять», «акцептован» и подпись), т.е. принимает на себя соответственное обязательство.

Наиболее надежными представляются **купеческие** векселя, возникающие из действительных товарных сделок. Для большей верности на них требуется при учете еще **третья подпись**, которая дается местным банком, учитывающим вексель известного ему торговца и затем переучитывающим его в большом банке.

Центральный банк при учете векселей выдает ссуды банковыми билетами. Так как в основе выдачи векселей лежат действительные торговые промышленные обороты, то и выпуски банковых билетов естественно сообразуются с нуждами товарного обращения. Понятно также, что векселя, [**601]** учитываемые центральным банком, в большей части весьма краткосрочны. Так, из общей суммы на 1.470 млн марок векселей, находившихся во владении Германского имперского банка 31 декабря 1907 г., уплата приходилась на следующие сроки [(49)]:

Сроки уплаты (дней)	Векселей на сумму (млн.марок)
15	535
16 - 30	302
31 - 60	415
61 - 90	216

Менее осторожно с вексельным кредитом обращаются обычные коммерческие (депозитные и спекулятивные) банки. Например, в Германии к вексельному кредиту часто прибегают для расширения промышленных предприятий, что завязывает занятый капитал на продолжительное время и потому представляется чрезвычайно опасным. Тем не менее, банки широко открывают такой кредит (путем акцептов). Попытки крупных банков ограничить эти кредиты назначением большей «провизии» по акцептам остаются и останутся мало действительными против злоупотреблений, пока не будет обращено серьезное внимание на **цели**, ради которых занимаются деньги[(50)].

Определение надежности векселя, в частности происхождения его из действительных торговых оборотов, составляет очень трудную задачу. В Англии её пытаются разрешить строгой специализацией учетных оборотов по отдельным отраслям **602** (существуют особые дисконтеры для векселей из хлебных сделок, по продаже шерсти, железа и т.д.). Такая система имеет, однако, и свои неудобства, слишком связывая деятельность банка с судьбами одной отрасли промышленности. Немецкие банки, наоборот, стараются привлечь к себе векселя отовсюду, чтобы разнообразием их происхождения распределить и уменьшить риск. При надлежащей организации «осведомительной» части, т.е. выяснения условий кредитоспособности клиентов, самая пестрая по представительству промышленных отраслей учетная операция может быть весьма надежной. И если в Германии она вызывает не безосновательные опасения, то не по разнообразию клиентуры, а благодаря загромождению её банковыми акцептами[(51)].

2. Следующая активная операция коммерческих банков – **ломбардная**, заключается в выдаче ссуд под залог движимых имуществ[(52)]. Наиболее важное значение имеют здесь ссуды под залог **процентных бумаг**. В виду того, что рыночная цена («курс») процентных бумаг постоянно уклоняется от номинальной и вообще подвержена частым колебаниям, банкам, ведущим ломбардную операцию, необходимо осторожно соразмерять величину выдаваемой ссуды с ценностью залога, чтобы к сроку её возвращения ценность залога не оказалась ниже выданной суммы. **603** Допустим, что банк выдает ссуду под залог процентных бумаг в размере 90% их номинальной

ценности. В момент выдачи ссуды ценность 100-рублевой бумаги равна 98 ½ . Если к моменту возвращения ссуды ценность бумаги на бирже упадет вследствие каких-нибудь неожиданных событий (война для бумаг государственных займов, резкая перемена в конъюнктуре для бумаг торгово-промышленных предприятий), скажем, до 80, то банк будет располагать слабым обеспечением выданной ссуды и в случае невозвращения её понесет крупные убытки. Особую форму выдачи ссуд под процентные бумаги составляют так называемые онкольные или специальные текущие счета (on call – по требованию), когда банк принимает в залог процентные бумаги и ссуду под них выдает не сразу, а частями, по мере требований клиента.

3. Обратную сторону приема вкладов без определенного срока составляет активная операция **простого текущего счета,** открываемого лицу, внесшему вклад, в размере его вклада. Так как, по текущему счету во всякое время может быть истребована или значительная часть помещенного вклада, или весь целиком, то эта операция может создать значительные затруднения в случае внезапного широкого истребования вкладов и потому должна обеспечиваться легко реализуемым портфелем банка; для банков же, выпускающих банковые билеты, лучше всего избегать развития такой операции.

4. Наконец необходимо отметить временное помещение банком капиталов со **спекулятивными целями**, куда относится покупка банком [**604**] за свой счет различных уже обращающихся на рынке процентных бумаг, а главным образом помещение капиталов в **новые** предприятия, выражаемое также в покупке процентных бумаг (акций создаваемых предприятий), и в государственные муниципальные займы (банк или группа банков принимает на себя выпускаемые бумаги и уже затем пускает их в публику). Во всех этих случаях банк приобретает бумаги не для того, чтобы постоянно или в течение продолжительного времени владеть ими и получать приносимый им доход (ренту), а с целью более или менее быстрой **перепродажи** их по выгодной цене, т.е. ради **торговой** прибыли[(53)]**.** Банк выступает здесь, как крупный торговец, и отличие производимых им операций от обыкновенной торговли товарами заключается главным образом в том, что цена процентных бумаг подвергается более быстрым и частым колебаниям.

Допустим, что акция какого-нибудь сахарного завода дает 20% прибыли, а металлургического – только 10%, - норму, считаемую обычным средним уровнем в данной стране. Так как акции, как мы знаем, могут постоянно продаваться, то очевидно, что все захотят приобретать акции сахарного завода, потому что при ценности акции, скажем, в 1.000 рублей, акция сахарного завода принесет прибыли 200 рублей, а металлургического – **[605]** только 100. При этом владельцы сахарных акций, конечно, не захотят продавать их по прежней ценности и цена их поднимется. Пределом такого

возвышения цены будет средняя норма прибыли. Когда в нашем примере ценность акций сахарного завода дойдет до 2.000 руб., они будут уже давать 10% прибыли, т.е. столько, сколько металлургические акции, и, следовательно, для дальнейшего повышения их цены не будет уже достаточного стимула. Погоня за более доходными акциями создает усиленную торговлю ими, а так как прибыли каждого предприятия изменчивы, то в дело вносится значительный элемент произвольных расчетов. Ошибки в предложениях спекулянтов вызывают резкое падение ценности акций, которые только что был любимым предметом биржевого оборота, и, наоборот, счастливый исход одного операционного периода может сразу поднять цену акций до небывалой высоты. В тот момент, когда акции идут в гору, покупщики могут перепродать их с большой выгодой: такую выгоду и имеют в виду банки, практикующие подобные операции. Однако в виду шаткости расчетов, связанных с перепродажей акций, для банков эта операция представляется особенно опасной. Частное лицо, направляющее свои капиталы в биржевую спекуляцию, в случае неудачи, может разориться, но оно не втягивает в сферу банкротства других, ни в чем не повинных лиц. Банк же оперирует не на свои, а на заемные средства, - на капиталы публики, вверившей ему свои сбережения. Разорение банка должно вызвать потерю имущества и его вкладчиков. [**606]**

Бумаги государственных и муниципальных займов (а также **облигации** частных предприятий) дают заранее фиксированный доход, соображенный с общим уровнем заемного процента в стране, а потому цена их только в редких случаях и то по общему правилу лишь незначительно может подниматься выше их номинальной цены (например, когда во время затруднений государственного кредита вследствие неудачной войны заем заключается в процентах, высших обычного уровня для нормальных условий; с возвращением к нормальному порядку процент по бумагам этих займов оказывается слишком высоким, спрос на них возрастает, и цена их поднимается выше номинальной). Но она может упасть гораздо ниже обозначенной на них цифры, в зависимости от неточности выполнения принятых по ним обязательств, т.е., главным образом, неаккуратной уплаты процентов, а также от недостатка уверенности в прочности финансового и экономического положения выпустивших эти бумаги государств, городов, частных предприятий, т.е. в обеспеченности правильного выполнения обязательств и в будущем.

Наиболее безобидно. помещение банками капиталов во **внутренние** государственные и муниципальные займы. Состояние финансов, общие экономические, политические и культурные условия своей страны, своего города легко известны публике и подлежат достаточному контролю общественного мнения и прессы. Другое дело – **заграничные**, а в особенности «экзотические» займы. По отношению к ним публика

располагает гораздо менее [**607]** надежными данными и часто покупает бумаги просто из доверия к опытности и добросовестности крупного банка, предлагающего их на продажу. Между тем, в особенности во времена депрессий, когда капиталы, не находя себе применения в промышленности, устремляются в банки и тем толкают их к возможному расширению активных операций, - даже наиболее крупные и наиболее солидно поставленные банковые учреждения легко затевают рискованные операции с заграничными займами, надеясь быстро сбыть приобретенные бумаги, и потому относятся к кредитоспособности государств-должников с чрезмерным оптимизмом. Так, например, в конце 80-х гг. германские капиталы были направлены в значительном количестве в весьма малонадежные **аргентинские** займы. С какой легкостью вообще Аргентина занимала в то время деньги, можно судить по тому, что к 1891 году её долг достиг 3.000 млн. марок – величины колоссальной для государства, имевшего всего 3 ½ милл. жителей.

Неудивительно, что курсы этих бумаг быстро пошли под гору. Аргентинские займы, устроенные в 1887 и 1888 гг. «Учетным Обществом» (Diskonto-Gesellschaft) по курсу в 90 (против 100 номинальных) спускались до 33 ¾ и 28; заем тому же государству, выпущенный в 1888 году «Немецким Банком» (Deutsche Bank) по курсу в 85,80, опускался до 25 (за короткий период от выпуска указанных займов д 1891 г.) [(54)]**. [608]**

Наиболее распространенный и обычный тип спекулятивного помещения капитала – **покупка акций новых предприятий** с целями их перепродажи. Для банков, ведущих такую операцию, она представляется чрезвычайно опасной. И не только потому, что новые предприятия могут оказаться недостаточно солидными и своим крушением создать крупные потери для банка. Имеет значение также и то, что большинство этих новых предприятий (железные дороги, электрические предприятия, в том числе городские трамваи и т.д.) не сразу начинают приносить плоды в виде дивиденда акционерам, а потому помещение капитала в них приобретает длительный характер. Публика предпочитает выжидать хотя бы первых результатов начатого дела, и сбыт приобретенных банком бумаг встречает серьезные затруднения. Между тем банки оперируют на чужой капитал и сами связаны краткосрочными обязательствами, требование реализации которых может поставить их в крайнее затруднение. Поэтому более пригодны для рассматриваемой операции не банки, а особые общества, специализировавшиеся на этом еле (так называемые Finanzierungsgesellschaften, financial companies, investment trusts). Эти общества, в отличие от банков, оперируют не на чужие капиталы, а на собственные средства, и потому деятельность их представляет меньше опасностей для публики и всего народного хозяйства[(55)]**.** Отчасти [**609]** же, при известном благоразумии и осторожности, операции спекулятивного

помещения капиталов с успехом могут быть выполняемы и банками. В этом отношении деятельность крупных немецких банков за последнее время не давала серьезных поводов для нареканий, и такой случай, как крушение Лейпцигского банка, связавшего себя с явно несолидным предприятием (акционерное общество для сушки пивной барды), можно рассматривать как исключение[(56)]. Равным образом, и в помещениях капитала в иностранные предприятия и иностранные займы германские крупные банки в последнее время проявляли большую осторожность и предусмотрительность [(57)].

Между прочим, в Германии установился обычай вводить представителей от банков в советы финансируемых ими промышленных предприятий для **[610]** постоянного контроля и направления их деятельности[(58)]. Изменение спекулятивной политики банков и крупное значение, какое эти операции, при гарантии их надежности, имеют для промышленного и вообще экономического развития современных капиталистических наций, изменили и довольно твердо установившееся было отрицательное отношение экономической литературы к рассматриваемым операциям (см, например, указанное сочинение Вебера). Впрочем, мнение это сложилось под впечатлениями первой поры крупного учредительства на европейском континенте и, главным образом, деятельности парижского «Credit Mobilier», как бы олицетворившего собой дутый, пропитанный гнилью [**611]** политический и экономический режим Франции Наполеона III, и надолго дискредитировавшего попытки временного помещения капиталов. Между тем спекулятивная деятельность современных банков имеет уже иной характер. Credit Mobilier погубило, главным образом, то, что он только по исключению располагал значительным вексельным портфелем, ломбардная операция его была затруднена неблагоприятным залоговым правом, и почти все свои средства он направлял в бумаги созданных им предприятий (банковых, железнодорожных, спекулировавших городскими земельными участками и т.п.). Капитал его благодаря этому был чрезмерно закреплен в бумагах, подверженных значительным колебаниям курса, и надлежащего соответствия между активом и пассивом не было. В то же время ему приходилось действовать в враждебной среде конкурировавших с ним других банковых учреждений[(59)]. Современные же банки, ведущие спекулятивные операции, не позволяют себе столь неумеренного расширения активных операций в сторону финансирования, а наряду с этим в широком объеме ведут «регулярные» банковые операции, дающие им сравнительно легко реализуемые обязательства. [**612]** В прежнем мнении, однако, сквозила правильная забота о гарантии общественных интересов, переданных условиями капиталистического строя в руки частных лиц, думающих только о собственной и притом возможно более скорой, часто «мгновенной» выгоде.

В кредитной системе едва ли не более, чем в других сторонах современной общественной жизни, сказывается её шаткость, непрочность, зависимость от множества случайностей. Образцом такой необычайной чувствительности к малейшим толчкам и потрясениям может служить кредитная система современной Англии.

Если бы иностранец, посетивший Лондон, захотел наблюдать существующую в Англии кредитную систему, ему было бы необходимо заглянуть в тот ничтожный по размерам уголок великого города, который примыкает к «Улице Ломбарда» (Lombard-Street). Здесь сосредоточены все главные банки, венцом которых является знаменитый «Английский банк» (Bank of England). По принятому в Англии порядку, резервы как лондонских, так и провинциальных кредитных учреждений хранятся в Английском банке. Он представляет собой узел, в котором сходятся многочисленные нити английского кредита. Всякое затруднение кредитного оборота, происшедшее где-нибудь вдали от Лондона, живо чувствуется Английским банком, и, с другой стороны, деятельность Английского банка сейчас же отражается на остальных банках Англии. Сокращение резерва (металлической наличности) Английского банка угрожает не ему одному, а кредиту, а вместе с тем и тесно [**613**] связанным с ним промышленным и торговым оборотам всей страны. Если, например, в Англии случился неурожай, то, как мы говорили уже, там не произойдет голодовки, но зато денежный и кредитный рынок сейчас же отразят на себе ненормальность результатов туземного сельскохозяйственного производства. Необходимо будет ввезти несколько больше хлеба в Англию; а так как размеры ввоза английских товаров останутся прежними, то за ввезенный излишек придется уплатить металлическими деньгами. Поэтому торговцы хлебом будут усиленно требовать свои вклады из банков и обменивать имеющиеся у них банковые билеты на звонкую монету. Резервы всех банков будут постепенно истощаться, а Английский банк, помимо непосредственной выдачи металла торговцам, должен будет возвращать и хранящиеся у него резервы других банков. Если к этому присоединятся еще затруднения в сбыте английских товаров на внутреннем или на внешнем рынке вследствие неожиданного сокращения спроса, то при громадном развитии внешних оборотов, расчеты, по которым базируются также на золоте, т.е. на металлическом резерве Английского банка, положение банков станет еще более опасным. При таких условиях распространение среди публики опасений за платежную способность банков легко может привести к тому, что вся кредитная система Англии начнет сильно колебаться. В коммерческих, промышленных и биржевых сферах начнутся неясны разговоры, слухи, предположения. Каждый будет опасаться, найдутся ли у него во-время деньги для платежей [**614**] по своим обязательствам, и мало-по-малу банковые кассы будут осаждаться вкладчиками. За промышленниками и торговцами пойдут другие

лица, обеспокоенные самим фактом стремления многих к получению вкладов, и в результате может разразиться настоящая паника. Всякий и не нуждающийся в данный момент в деньгах поспешит взять свой вклад, чтобы быть спокойным за целость своего имущества. А между тем мы знаем, что резервы банков представляются незначительными сравнительно с суммой принятых банком вкладов; поэтому самый солидный банк при кредитной панике может разориться. Усиленное истребование вкладов и размен банковых билетов на звонкую монету могут привести к полному опустошению банковых резервов и, следовательно, к отказу банков от дальнейших выдач, если требования будут продолжать поступать. Такое банкротство легко возможно при современном строе экономической жизни, и практика всех европейских государств указывает множество примеров банковых крахов, увлекавших за собой в бездну разорения и нищеты тысячи вкладчиков, терявших результаты сбережений всей жизни.

Английский банк оказывается в таких случаях в крайне тяжелом положении. Правда, он может прибегнуть к повышению учета. Но это средство, хорошее во время постепенных, сравнительно спокойных отливов золота, может оказаться недействительным во время растущей паники. Банку остается тогда ходатайствовать о приостановке действия Пилевского акта. Увеличивая выпуск банковых билетов сверх нормы, разрешенной [**615]** зако ном банк может во-время прийти навстречу потребности в платежных средствах и, действуя уверенно и смело, будет в состоянии при аналогичной политике других банков приостановить и прекратить панику (кредитные расстройства, по меткому выражению Бэджгота, принадлежат к разряду болезней, которые не следует лечить диетой). Нельзя не видеть, однако, на каком зыбком основании зиждется кредитная система, а с ней и все народное хозяйство современной Англии.

На континенте Европы резервы банков не сосредоточиваются в едином центре и представляются более обширными, но, во всяком случае, и там крупные затруднения также возможны и устранение их также требует чрезвычайных мер. Правда, теперь банковая организация стала, по-видимому устойчивее, чем в половине XIX столетия, отчасти вследствие её усовершенствования, отчасти в силу установившейся практики известной международной солидарности и государственной поддержки. Как бы то ни было, шаткость основ кредитной системы остается, и потому – быть может иногда и преувеличенные – опасения за правильный ход хозяйственной деятельности, который может быть нарушен ошибками или злоупотреблениями банковых деятелей, имеют за себя веские основания.

Обращаясь к организации банков, как хозяйственных предприятий, находим, что и они не избежали общей участи, постепенно **концентрируясь** в более и более крупные величины. Этот процесс концентрации банков проявился с особенной яркость в Германии, экономическое развитие которой

после 1870 года двигалось со [**616**] сказочной быстротой. И в банковом деле оправдалось положение, что при увеличении размера предприятия – производительность его возрастает в большей степени, т.е. на единицу затраченного капитала получается больше продукта, чем прежде (для банков это выражается в большем возрастании оборотов по сравнению с увеличением основного капитала)[(60)]**.** Все активные операции банков с увеличением их размеров шли успешнее. В частности, для спекулятивных операций положение крупных берлинских банков было выгоднее благодаря связи с все усиливавшейся с 1870 года берлинской биржей. Сильное влияние на концентрацию банков в ближайшее к нам время оказало образование могущественных синдикатов в промышленности. После образования Рейнско-Вестфальского угольного синдиката в 1893 году и Рейнско-Вестфальского железного синдиката в 1897 г. Немецкий банк приступил к укреплению за собою как рейнско-вестфальского, так и силезского районов. Для того он вошел в соглашение с Bergisch–Märkische Bank в Эльберфельде и Силезским банковым союзом в Бреславле. Примеру Немецкого банка вскоре последовали и другие, распространяя свою деятельность на синдицированные отрасли промышленности и вступая в тесную связь с промышленными деятелями, путем привлечения их в наблюдательные советы. Все усиливавшаяся концентрация банкового [**617**] дела выразилась, между прочим, в вытеснении акционерными крупными банками частных (сравнительно мелких банкиров. Так, в конце периода 1897 – 1902 гг. было насчитано на 207 банков (с филиальными отделениями) больше и на 125 банкиров (также с филиалиями) меньше, чем в начале периода. Риссер указывает следующие пять крупнейших современных банковых объединений Германии:

		Основной капитал (марок)	**Резервный капитал** (марок)
1)	Группа Немецкого банка* (двенадцать банков)	588.900.300	197.957.295
2)	Группа Учетного об-ва (шесть банков)	437.786.200	126.961.129
3)	Группа Дрезден Банка (восемь банков)	229.480.000	56.262.419
4)	Группа банкового союза Шаффгаузен (три банка)	231.000.000	47.538.001
5)	Группа Дармштадт банка (четыре банка)	255.750.000	41.687.490
	ВСЕГО…	**1.955.417.000**	**41.687.490**

***см примечание** [(61)]

Считая вместе основной и резервный капитал, получим **около 2 ½ миллиардов** марок капитала, сосредоточенного только в этих пяти группах.

Увеличение размера банковых предприятий происходило отчасти путем прямого увеличения их капиталов. Так, капитал Немецкого банка с [**618]** 15 милл. марок в 1870 г. (год его учреждения) вырос к концу 1908 г. до 200 милл. марок, Дрезденского банка с 9,6 милл. марок в 1872 г. до 180милл.марок к концу 1908 г. При этом более крупные банки втягивали в сферу своего притяжения мелкие банковые учреждения и поглощали их. К 1 января 1908 г. одними крупными банками и союзами банков было поглощено в Германии 164 частных банкирских предприятий и 60 акционерных банков. С 1897 г. процесс концентрации германских банков совершался в значительной мере путем установления «общности интересов». Такая общность достигалась приобретением акций уже существующих банков, путем договора между приблизительно равносильными банками, посредством обмена акциями и создания крупным банком новых банков (Tochterbanken). Последний способ не имел большого значения в пределах самой Германии, но создание новых банков **за границей** оказало крупное влияние на развитие германо-заокеанского оборота, сношений с колониями и развития деловых связей с иностранными государствами.

Увеличение размера германских банковых предприятий совершалось также путем увеличения количества их филиальных отделений (которое, однако, в Германии и теперь ещё чрезвычайно незначительно по сравнению с соседними капиталистическими государствами, например, с Англией), создания агентур и в особенности учреждения так называемых **депозитных касс.** В депозитных кассах германские крупные банки нашли прекрасное средство привлечения широкого круга мелких и [**619]** средних капиталистов, промышленников и торговцев, давая производительное употребление их мелким сбережениям и приучая их к правильному ведению кассы через посредство банка. Депозитные кассы ведут все банковые операции, за исключением спекулятивных (покупка и продажа за свой счет процентных бумаг и выпуск бумаг новых предприятий). Число их за последнее время растет с необыкновенной быстротой. Еще в 1896 г. крупные банки располагали только 27 депозитными кассами; в 1900 г. насчитывалось уже 53 кассы, в 1902- 87 и в конце 1908 – 264 [(62)]**.**

Постепенное сосредоточение банкового дела в руках немногих крупных предприятий, а также сложность банковых операций и тесная связь их с интересами отдельных лиц и всего народного хозяйства, естественно наводят на вопросы: нельзя ли уже и теперь организовать дело кредита непосредственно руками общественной власти, не оставляя его в заведывании частных лиц, интересы которых часто не совпадают с интересами общественного целого?

В литературе банкового дела можно встретить весьма авторитетные голоса за переход, по крайней мере, некоторых видов банков в руки государства или местного управления. Такой глубокий знаток кредита, как **Ад.Вагнер**, высказал мнение, что **все банковые операции**, за исключением спекулятивной, экономически и технически одинаково хорошо приспособлены как для акционерных компаний, так и для государственных ил [**620]** коммунальных учреждений, и что для большинства банков, в особенности же для **выпускающих банковые билеты и поземельных**, государственная или вообще публичная (общинная, провинциальная) организация предпочтительнее. Например, крупные центральные банки, выпускающие билеты, могли бы быть устроены как **чисто государственные** банки, при условии полного отделения их от фиска и управления государственными чиновниками с привлечение в их советы представителей делового мира[(63)]**.**

Однако общее положение о выгодности перехода крупных акционерных предприятий, имеющих монопольный характер и складывающихся на бюрократический манер (например, железных дорог), терпит существенные ограничения по отношению к банкам. Сложный характер операций и легкая возможность злоупотреблений требуют особенной добросовестности и умелости со стороны публичных органов. Необходимо, чтобы сами общественные учреждения по своей организации представляли достаточные гарантии. Например, в России было не мало городских общественных банков, директоров которых вовсе нельзя было считать более надежными руководителями, чем правление частных компаний, как это и показали их банкротства. В крупных коммерческих банках за последнее время **спекулятивные** операции приобретают все большее значение, и потому казенное управление ими, и с точки зрения самого Вагнера, было бы [**621]** мало пригодным (если только не считать спекулятивные операции абсолютно вредными и подлежащими полному устранению). Что же касается центральных банков, выпускающих билеты, то государственное заведывание ими могло бы быть осуществлено сравнительно легко и удобно, так как от банкротства государственного банка страдают существенные интересы не только публики, но и самого государства, а потому оно невольно должно относится к делу с большей заботливостью и добросовестностью. Но и здесь, при государственном управлении банком, есть опасность, что государство воспользуется кредитными операциями для собственных финансовых целей (чрезмерные выпуски банковых билетов, приводящие к неразменным бумажным деньгам, принудительные позаимствования государства из кассы банка). Наполеон I говорил, например, относительно Banque de France (центрального банка Франции, который не был даже государственным, а находился только под контролем государства): «Банк принадлежит не только акционерам, но и

государству, потому что последнее дает ему привилегию чеканить монету…Я должен быть хозяином во всем, во что я вмешиваюсь, и в особенности по отношению к банку, который принадлежит более императору, чем акционерам, потому что он чеканит монету» (64)**.**

Недавняя история нашего русского Государственного банка также служит ярким примером зависимости центрального государственного кредитного учреждения от финансовых и социально-политических [**622**]целей правительства. Устав 1894 г. ввел в активные операции банка спекулятивный элемент (финансирование промышленных предприятий), а практика банка ввела даже неразрешенные уставом долгосрочные ссуды на поддержку пошатнувшихся предприятий, в значительной части безнадежные.

Поэтому государственная организация центрального банка, выпускающего билеты, едва ли может быть рекомендована как выгодная замена частной предприимчивости. В странах, где есть достаточно сил и средств для частного центрального банка, наоборот можно предпочесть именно частную организацию. Единственно же существенные невыгоды частных центральных банков – большая заботливость о дивидендах акционеров, чем об общих интересах, и получение барышей от привилегии выпуска билетов частными лицами, а не государством, могут быть в значительной степени парализованы введением в уставы соответственных ограничительных пунктов, как это было сделано например, для Германского Имперского и некоторых других центральны частных (акционерных) банков (65)**.[623]**

В большей мере государственная и общественная организация подходит к гипотечным (поземельным) банкам, но и здесь также могут сказываться неблагоприятные влияния связанной с узко-классовыми интересами социальной политики правительства (как это можно наблюдать, например, в деятельности наших Дворянского и Крестьянского банков). С наибольшим успехом общественная форма (но не в виде публичной, а частно-общественной кооперативной организации) привилась со второй половины XIX в. к банкам мелкого кредита.

Место не позволяет нам остановиться на других видах банков кроме коммерческих. Но выяснение их сущности и форм деятельности может быть облегчено знакомством с операциями коммерческих банков. Я хотел бы только сказать несколько слов о **кооперативных банках мелкого кредита**, которые в последнее время привлекают к себе (в особенности в сельском хозяйстве) все большее внимание. Ранее других стран они развились в Германии, где и сложились два главные типа их, называемые обыкновенно по имени их первых организаторов и вдохновителей, Шульце-Деличевскими и Райффайзенскими кредитными товариществами. Шульце-Делич действовал, главным образом среди мелких ремесленников, Райффайзен – среди крестьян. Поэтому хотя основы организации товариществ того и

другого типа почти одинаковы, [**624]** каждый из них представляет и некоторые своеобразные особенности, в зависимости от условий жизни и деятельности участников. В тех и других кредит обеспечивается преимущественно личной деятельностью членов товарищества, воспроизводящей занятый капитал, и солидарной ответственностью (круговой порукой) их друг за друга. Но в то время, как Шульце-Делич требовал от лиц, образующих товарищества, паевых взносов и стремился распространять деятельность товарищества на обширный район, Райффайзен, наоборот, строил деятельность товариществ исключительно на личной ответственности членов, избегая паевых взносов, и стремился «локализовать» их, т.е. ограничивать небольшим районом и тесным кругом участников.

Эти особенности каждого типа служили предметом ожесточенной полемики между представителями рассматриваемых организаций, но по существу вытекали из одного и того же принципа. Если для городских ремесленников гарантией исправного возвращения ссуды лучше служит «большое число» членов, страхующее от неблагоприятных случайностей, то для крестьян наилучшим обеспечением может служить подробное знакомство с личными свойствами заемщика, его хозяйством, семейными условиями и т.д., что возможно только в тесном кругу односельчан. Потому товарищества Райффайзенского типа прочно привились среди сельскохозяйственного населения. В 1876 – 77 гг. они были объединены центральной организацией (так назыв. Нейвидский союз). Около этого времени у некоторых товариществ стало обнаруживаться [**625]** недовольство слишком прямолинейным и ревнивым отношением к исповедуемой кооперативной догме Райффайзена и его ближайших сотрудников, что в связи с разницей во взглядах на чисто деловую сторону товариществ, побудило представителей гессенских и баденских кооперативов (среди которых особенно выделялся Гааз) к созданию особого союза (в 1883 г.), принявшего с 1890 г. название «Всеобщего Союза германских сельскохозяйственных товариществ». В противоположность Нейвидскому новый Дармштадский союз применял систему широкой децентрализации. В 1902 г. оба союза объединились, хотя довольно слабыми узами.

Кредитные сельскохозяйственные кооперативы во многом напоминают коммерческие банки. Их задачей служит также снабжение оборотными средствами. Но в сельском хозяйстве капитал обращается медленнее, чем в промышленности, а кредиторы кооперативов образуют своеобразную группу, и потому деятельность кредитных товариществ отличается некоторыми оригинальными чертами. Что в особенности поражает при первом знакомстве с операциями сельскохозяйственных кооперативов, так это несогласованность сроков выдачи ссуд с сроками приема вкладов, т.е. нарушение основного банкового принципа: «Пассив банка определяет его

актив». Получая средства путем, сходным с пассивными операциями коммерческих банков (вклады на текущий счет или на короткие сроки), они выдают ссуды по большей части на довольно продолжительное время (от 1 до 10 лет; даже ссуды на сроки свыше 10 лет **[626]** встречаются довольно часто). И тем не менее, кооперативные банки производят такое нарушение безнаказанно. Дело в том, что кредиторы местных сельскохозяйственных кооперативов не похожи на вкладчиков коммерческих банков. Вклады их имеют по преимуществу значение **сберегательных** вкладов, отдаваемых без намерения скорого истребования их, и потому по общему правилу долго лежат в учреждении, которому они переданы [(66)]**.**

Учреждения мелкого кредита переживают и своеобразный **процесс концентрации**, [**627]** объединяясь друг с другом при помощи **центральных касс**. Мотивом, побуждавшим кооперативных деятелей к устройству таких касс, служила обычно потребность в перераспределении сумм, стекающихся в отдельные товарищества между различными местностями. В одних кооперативах капиталов может сосредоточиться больше предъявляемого спроса на них, в других – меньше; сроки надобности в кредите в различных местностях бывают неодинаковы, и потому может случиться, что в то время, как члены одних товариществ будут испытывать недостаток в кредите, в других, наоборот, свободные средства будут лежать праздно, не находя себе применения. С помощью центральных касс этот недостаток легко устраняется, и средства, имеющиеся у кооперативов, разливаются по стране ровным слоем, не застаиваясь в одних местах и не иссякая в других. Так достигается и удешевление ссудного процента, потому что местные кредитные товарищества освобождаются от тягостного бремени хранения в своих кассах бездоходных вкладов, но которым, однако, приходится уплачивать проценты вкладчикам. Кроме того, центральные кассы устанавливают и необходимую связь между кредитной кооперацией и общим денежным рынком, к которому отдельные мелкие товарищества, разбросанные по глухим местностям, ранее не имели никакого доступа.

К 1 июня 1909 г. в Имперском Союзе германских сельскохозяйственных товариществ насчитывалось 12.584 местных кредитных кооперативов, из которых 12.094, т.е. 98,08%, примыкали [**628]** к той или иной из 37 центральных касс Союза. Деятельность центральных касс, в свою очередь, опиралась по преимуществу на местные товарищества. По балансу конца 1908 года весь пассив центральных касс составлял 331,8 млн. марок, причем собственный капитал составлял 35,3 милл.марок, а чужой – 296,4 милл.марок. Большая часть этого чужого капитала была получена от местных (главным образом, кредитных) товариществ, именно – 238,3 милл.м. Весь актив центральных касс составлял 334,0 милл.мар., причем из этой суммы 253,3 милл. марок приходилось на выдачу ссуд местным

товариществам. Общий же оборот всех центральных касс за весь 1908 год составлял 5,811 милл. марок [(67)].

Проникая в отдаленнейшие уголки и связывая их с центральным денежным рынком, кредитная кооперация как бы завершает собою сложное строение современной кредитной системы, охватывающей весь народнохозяйственный организм плотной сетью разнообразных учреждений, облегчающих и рационализирующих меновой оборот.

Выяснив существенные черты кредитной организации, мы можем легче разобраться и в тесно примыкающем к учению о кредите и потому оставленном нами пока нерассмотренным вопросе о **бумажных деньгах**.

Бумажные деньги исторически развились из выпуска банковых билетов и во многом сходны с ними. Мы видели, что банковые билеты могут **[629]** выполнять в обращении все функции металлических денег, кроме одной – мерила ценности, так как они являются лишь представителями металлических денег. Бумажные же деньги играют в денежной системе страны вполне самостоятельную роль. Они являются уже настоящими деньгами, хотя и лишенными вещественно-ценного содержания. В то время как банковые билеты постоянно размениваются на мелкую монету, для бумажных денег присваивается так называемый принудительный курс, т.е. они признаются законным средством уплаты, без обязанности государства разменивать их по требованию их владельцев на металлическую монету. Поэтому банковых билетов наодится всегда в обращении столько, сколько требуется; если выпущенное количество их превышает потребности обращения, владельцы принесут их в банк и обменяют на звонкую монету. Другое дело – бумажные деньги. Раз государство, создавая бумажные деньги, не принимает на себя обязанности размена, оно может выпускать их в количестве, превышающем нужды обращения. Такое явление наблюдается обыкновенно после войны, когда средства государства истощаются, и оно прибегает к выпуску бумажных денег, чтобы покрыть лежащие на нем платежи – чиновникам, подрядчикам, офицерам и т.д. Денежный рынок переполняется и ценность бумажных денег начинает падать. Полноценные деньги уходят из оборота (как при биметаллизме), а ценность бумажных денег становится крайне изменчивой, в зависимости отчасти от их количества, отчасти от общехозяйственных условий страны. Если для данного [**630**] количества обменов требуется тысяча денежных единиц (принимая во внимание употребление и других средств обращения), а при существующем в стране количестве бумажных денег на них приходится 2.000, то каждая денежная единица сохранит уже только половину своей прежней ценности. С другой стороны, всякое опасение за правильный ход экономической деятельности в стране с бумажным денежным обращением, подрывая его кредит, тем самым способствует новому падению ценности бумажных денег. Но может наступить и обратное явление – некоторое

повышение цены бумажных денег, если в данный момент условия будут более благоприятны. Такая неустойчивость ценности бумажных денег, или как говорят, колебание курса их, представляет характерную черту бумажного обращения. Она вносит расстройство и во всю экономическую деятельность страны, доставляя незаслуженные выгоды одним, неожиданные потери другим.

Посмотрим прежде всего, как влияет **падение курса**[(68)] бумажных денег. Было бы [**631]** неправильно думать, что цены всех товаров сразу поднимутся в той пропорции, в какой бумажные деньги стоят к металлическим. Прежде других товаров поднимаются в цене предметы внешней торговли. Иностранный купец, получая в России за свое сукно при продаже 20.000 аршин по 5 руб. аршин – 100.000 руб бумажными деньгами, вместо металлических, получит уже меньшую ценность, чем прежде, хотя номинальная цена его сукна [**632]** осталась прежней. Если ценность бумажных денег упала, скажем, на 10%, то наш купец, разменивая вырученные бумажные деньги на звонкую монету (что для него безусловно необходимо, потому что бумажные деньги обращаются только в своей стране), будет располагать суммой в 90.000 металлических рублей. Чтобы избежать такого убытка, он и будет стараться поднять цену своего товара на всю разницу между ценностью бумажных и металлических денег или, как говорят обыкновенно, на всю высоту лажа. Следовательно, в конце концов, чтобы получить прежнюю выручку, он будет продавать сукно не по 5 рублей кредитными за аршин, а на 10% дороже, т.е. за 5 руб.50 коп. После того как предметы иностранного ввоза поднимутся в цене соответственно лажу, начнут понемногу дорожать и другие предметы, находящиеся в близкой связи с первыми, и мало по малу большая часть большая часть обращающихся на внутреннем рынке товаров станет продаваться дороже чем прежде на высоту лажа. «Жизнь станет дороже», и, следовательно, все лица получающие фиксированные доходы в норме, определенной до установления бумажного обращения или до дальнейшего падения ценности бумажных денег будут нести убытки. Чиновники, офицеры, рантьеры, рабочие будут иметь возможность покупать на свои доходы меньше необходимых для них продуктов, чем прежде. Особенно тяжело отзывается эта «дороговизна жизни», конечно на промышленных рабочих. В тех странах, где рабочий класс не располагает надежными средствами борьбы за улучшение своего материального положения, участь его [**633]** при падении ценности бумажных денег бывает ещё печальнее. Но и другие слои общества также должны нести довольно чувствительные потери от падения курса бумажных денег. В особенности это следует сказать, например, относительно русских крестьян. Податное бремя, лежащее на этой части населения, увеличивается соответственно падению курса бумажного рубля. Государство взимает налоги в бумажной валюте, а уплачивает свои долги по иностранным

обязательствам в металлической; кроме того, вынужденное производить большие закупки разных товаров (например, предметов продовольствия для армии и т.п.), государство, как и все покупатели, много теряет от общего повышения цен; поэтому при падении ценности бумажного рубля прежних сборов с населения оказывается уже недостаточно, и государство вынуждается усилить податное обложение, а если (как это и существует в России) главная тяжесть налогов лежит на низших классах населения, то и установляемые прибавки (например, повышение косвенных налогов) извлекают немалую долю из скудных заработков крестьянина.

Есть, однако, некоторые группы населения, для которых падение курса бумажных денег имеет обратное значение, т.е. приносит известную выгоду. Таковы прежде всего землевладельцы, обремененные долгами по долгосрочным обязательствам, и вообще все должники, заключившие займы до падения курса бумажных денег в кредитной (бумажной) валюте. Выплачивая номинально такие суммы, как было установлено, они в действительности отдают меньше, чем получили, соответственно [**634]** падению курса. Наконец все привилегированные плательщики податей также должны выиграть, поскольку государство не решается усиливать лежащее на них бремя налогов. Если некоторые классы населения располагают особенно сильным политическим влиянием, то, сохраняя за собой прежние оклады налогов, фактически они уже будут платить в казну, меньше чем прежде.

Перейдем теперь к рассмотрению влияний, оказываемых бумажно-денежным обращением при обратном процессе, т.е. когда упавшая ранее ценность бумажных денег начинает подниматься. Уже из предыдущего изложения можно видеть, как распределятся при этом выгоды и невыгоды различных групп населения. Кредиторы выиграют, а должники потеряют. Выиграют все владельцы фиксированных доходов, выиграет и государство, так как получаемые им доходы будут представлять уже большую ценность, а для платежей по иностранным долгам (в металлической валюте) ему придется переплачивать меньше. Для малоимущих плательщиков податей при этом не будет уже опасности увеличения лежащих на них государственных сборов (конечно при предположении, что у государства в данный момент нет других побуждений к усилению обложения).

Таковы последствия, вытекающие для народного хозяйства из падения бумажных денег. Вредные стороны бумажного обращения станут для нас ещё яснее, если мы припомним, что постоянные колебания курса бумажных денег вносят крайнюю неустойчивость во все хозяйственные расчеты. Государственная власть, устанавливая свой бюджет [**635]** на наступающий финансовый год, не может сказать наверное, придется ли ей фактически, по уплате процентов по металлическим долгам, затратить 200 или 250 милл. кредитных рублей; купец, покупающий товар из-за границы, также не знает, хватит ли ему имеющегося капитала на покупку такого же количества сукна,

как прежде, или ему придется добавлять лишние суммы; рабочий, заключая с хозяином договор о заработной плате, не может быть уверенным, будет ли она обеспечивать через несколько месяцев такое же содержание ему и его семье, как теперь, или нет, и т.п.

Понятно поэтому, что существование в течение продолжительного времени бумажно-денежного хозяйства должно рассматриваться как серьезное зло для экономической деятельности народа. Понятна также и обязанность государственной власти иметь постоянно в виду прекращение такого ненормального порядка, т.е. переход к металлическому обращению.

Что касается способов такого перехода, то здесь также представляется немало затруднений и потерь для многих групп населения, так что государственной власти приходится всегда разрешать в подобных случаях весьма сложную практическую задачу. К сожалению, мы не имеем времени подробно исследовать эти формы перехода к металлическому обращению. Заметим только, что по существу дела здесь возможны два случая: или государство поставит своей задачей постепенное возвышение ценности бумажных денег, чтобы затем приступить прямо к размену их на металлическую монету по их нарицательной цене, или, наоборот, откажется от попыток вполне [**636**] восстановить их ценность и перейдет к размену их на металлическую монету, соответственно установившемуся за последнее время курсу. Второй способ называется девальвацией (обесценением), потому что государство признает при нем факт совершившегося падения ценности бумажных денег и, обменивая их по курсовой цене, отказывается от принятых на себя обязательств. Это как бы частичное государственное банкротство. Однако не следует думать, что первый способ всегда оказывается предпочтительнее второго. Он применим только в тех случаях, когда ценность бумажных денег упала еще сравнительно на небольшую величину и когда государство располагает достаточными средствами, чтобы во-время начать размен и до конца с успехом выдержать эту операцию. Это – средство богатых, экономически весьма жизнеспособных стран, постигнутых лишь временными неурядицами. Так избавилась от бумажных денег Франция после франко-прусской войны. Благодаря всеобщей уверенности в скором восстановлении размена и осторожности в выпуске бумажных денег, курс их держался чрезвычайно твердо. Самая высокая премия на золото не достигала 3%, и вскоре почти совершенно исчезла, так что французский банк мог приступить к размену билетов ранее срока, назначенного законом. В странах же бедных подготовительные меры к такой реформе грозили бы затянуться на слишком долгое время и, в конце концов, могли бы и не дать ожидаемых результатов. А между тем каждый новый год существования бумажно-денежного обращения вносит новые и новые [**637**] расстройства в хозяйственную деятельность страны и все более затрудняет проведение денежной реформы. В таких случаях девальвация представляется

практически единственно возможным способом разделаться с бумажно-денежным обращением. По этому принципу была проведена и наша денежная реформа, и по существу дела против него при данных условиях возражать было нельзя. Основу для возражений против проекта, предложенного правительством, давали, главным образом, опасения за будущее. Надежды на прочные результаты денежной реформы возможны лишь при условии такой экономической и финансовой политики, которая не подрывала бы материального положения главной массы населения, а, напротив, содействовала бы её благосостоянию, затрачивая собранные с народа деньги на его существенные нужды. Иначе неблагоприятное стечение условий легко может заставить правительство вернуться опять к бумажно-денежному обращению, которое принесет с собой новые бедствия, тем более тяжелые, что страна только что потерпела ряд пожертвований и потерь, связанных с проведением реформы. Вот почему и на мероприятия правительства, направленные на урегулирование денежного обращения, следует смотреть только, как на составной элемент обширной системы правительственных действий. Успехи денежной реформы стоят в непосредственной зависимости от всего хода государственной политики. Чтобы обезопасить страну и на будущее от повторения бумажно-денежной болезни или чтобы, по крайней мере, сделать возможным быстрое излечение от неё, правительству необходимо [**638**] иметь в виду и создание условий, способствующих общему подъему народного благосостояния. На первый взгляд, казалось бы, например, какая связь существует между денежной реформой и распространением народного образования или фабричным законодательством? А между тем эти условия, способствуя повышению производительности труда, содействуют тем самым развитию народного богатства и, следовательно, прочности основ, на которых зиждется денежное обращение. Только при нормальном развитии производительных сил народа возможно устоять в борьбе с разнообразными невзгодами, постигающими время от времени хозяйственную жизнь. Во всяком случае, государство должно прибегать к выпуску неразменных бумажных денег только в самых крайних случаях. Легкость получения средств для настоятельных нужд здесь только кажущаяся, потому что излишне выпущенные деньги начинают сразу вносить серьезные расстройства в экономическую жизнь. В конце концов, и само правительство, пытавшееся выйти из своих финансовых затруднений путем выпуска бумажных денег, несет хронические потери от обесценения валюты, достигающие иногда (при большой задолженности за границей) колоссальных размеров. А между тем избавиться от бумажных денег, как мы видели, чрезвычайно трудно, да и самый переход к нормальному денежному обращению влечет за собою новые потери для народного хозяйства.

Правительство, прибегающее в нужде к выпуску бумажных денег, оказывается в беспомощном, положении ученика волшебника, [**639**] научив-

шегося у своего учителя вызывать сверхъестественные силы, но не умеющего укрощать их. Этой мерой оно создает разнообразные последствия для экономической жизни страны, возникающие помимо его воли и очень часто вопреки его собственным интересам. Средство, в котором вначале видели спасительный выход из финансовых затруднений, мало по малу превращается в тяжелую обузу, стоящую крупных потерь большинству населения и хронических убытков для государственного казначейства.

«Идеальное» же бумажно-денежное обращение, при котором количество бумажных денег было бы точно соразмерено с потребностью в них, при современных экономических условиях вообще не может быть организовано, не только вследствие соблазна для государства перейти необходимую границу, но и вследствие громадных практических затруднений учета вероятной нужды в орудиях обращения. Поэтому переход от бумажно-денежной системы к металлической, с её автоматической приспособляемостью к нуждам оборота, всюду – и справедливо – рассматривается как мера благодетельная для всего народного хозяйства.

Ярким свидетельством опасностей и соблазнов, сопряженных с бумажно-денежным обращением, служит история бумажных денег в России. Бумажные деньги были введены у нас впервые в царствование Екатерины II. В 1768 году, в виду настоятельной необходимости в средствах для ведения войны с Турцией, были выпущены ассигнации, размениваемые на «ходячую» (медную) монету, первоначально на скромную сумму в 1.000.000 р., [**640**] увеличенную к концу 1769 г. до 2,6 милл. Удобства новых денег, заменивших тяжеловесную медную и серебряную монету, быстро завоевали им всеобще доверие. И несмотря на то, что, пользуясь этим, правительство постепенно увеличивало количество ассигнаций, курс их до 1787 года стоял твердо, не опускаясь ниже 98-97 коп. серебром (количество ассигнаций в обращении достигло к концу 1786 года 46 милл.). С этого года положение резко изменяется. Стесненное в средствах, правительство не устояло перед соблазном и сразу увеличило количество ассигнаций до 100 милл. рублей – цифры по тому времени огромной, значительно превышавшей потребность в орудиях обращения. Результатом было заметное понижение курса ассигнаций (в 1788 г. – 92 ¾ коп. серебром, в 1789г. – 91 ¾ коп.). Предпринимая столь решительный шаг, правительство само видело опасность и как бы хотело связать себя на будущее. Манифестом 1787 года было обещано «святостью слова Царского за Нас и за преемников Императорского Российского престола, что число банковых ассигнаций никогда и ни в каком случае не долженствует простираться в нашем государстве выше 100.000.000 рублей». Однако, став на скользкий путь чрезмерных выпусков, трудно было остановиться. К концу царствования Екатерины II количество обращающихся ассигнаций достигло

приблизительно 150 милл. р., и курс их упал уже на 20-30% (в 1794 г. рубль ассигн. Стоил 68 ½ коп. сер., в 1795 г.- 70 ½ коп., в 1796 – 79 коп.сер.).

Выпуски ассигнаций продолжались и при Павле I, приводя к дальнейшему понижению курса (в конце **[641]** 1800 года обращалось ассигнаций на 212 милл. р., и курс их равнялся 66 ¼ коп. сер.) При Александре I после кратковременного улучшения (в 1801 г. курс ассигнаций – 71 2/3 к.сер., в 1802 – 80 коп., в 1803г. – 79 1/3 к., в 1804 – 77к.) участие России в европейских событиях потребовавшее новых значительных выпусков ассигнаций, сказывается сначала постепенным , затем резким падением курса ассигнаций.

Годы	**Количество всех ассигнаций находившихся в обращении к концу года (руб)**	**Курс ассигнационного рубля на С. - Петерб. Бирже (копеек серебром)**
1805	292.199.110	73,00
1806	319.239.960	67,50
1807	382.329.505	53,75
1808	477.368.580	44,60
1809	533.201.300	43,50
1810	579.373.880	25,40

Столь резкое падение курса ассигнаций не могло не обеспокоить правительство, и влиятельный тогда Сперанский составил «финансовый план», имевший в виду постепенное изъятие ассигнаций из обращения и подъем их курса до pari. При значительном обесценении ассигнаций и слабости средств, имевшихся в руках правительства, план этот был составлен слишком оптимистически и едва ли мог бы быть осуществлен и при более благоприятных условиях, а наступившие вскоре грозные события (Отечественная война) заставили не только отказаться от изъятия **[642]** ассигнаций, но и увеличить их количество. От финансового план Сперанского, как прочный результат, осталось только установление определенной денежной единицы, которой был признан законом **серебряный рубль** весом в 4 зол 21 доля чистого серебра (раньше основной монетой у нас была медная, серебряные же монеты имели торговый – факультативный – характер).

Годы	**Количество всех ассигнаций находившихся в обращении к концу года (руб)**	**Курс ассигнационного рубля на С. - Петерб. Бирже (копеек серебром)**
1811	581.394.400	26,40
1812	645.894.400	25,20
1813	749.334.400	25,20
1814	798.125.900	20,00

1815	825.823.700	20,00
1816	831.423.700	25,33
1817	836.000.000	25,16

С наступлением мирного времени мысль, положенная в основу финансового плана Сперанского, была выдвинута вновь Гурьевым, и с 1818 года было приступлено к постепенному изъятию ассигнаций из оборота с значительными пожертвованиями (с помощью ассигнования на эту операцию некоторых налоговых поступлений, доходов с государственных имуществ и заключения внешних займов). Курс ассигнаций, однако, почти не повысился, но зато не имел уже и резких колебаний, а упрочился на определенном уровне. [**643**]

Годы	Уничтожено ассигнаций в течение года (руб)	Курс ассигнационного рубля на С. - Петерб. Бирже (копеек серебром)
1818	38.023.875	25,25
1819	78.650.530	26,33
1820	34.153.050	26,33
1821	33.487.445	25,67
1822	44.968.230	26,25

В 1823 году министром финансов был назначен известный Канкрин, придерживавшийся иных взглядов на бумажно-денежную политику. Он считал главной задачей не уменьшение количества ассигнаций, а фиксирование его, изъятие же ассигнаций при помощи займов признавал безусловно вредным. В этом Канкрин проявил гораздо больше практического такта и здравого смысла, чем его предшественники, и восстановление металлического обращения, на которое при прежней политике было очень трудно рассчитывать, теперь близилось к осуществлению, хотя по видимому, сам Канкрин не считал его безусловно необходимым. Уничтожение ассигнаций было приостановлено, и количество их, составлявшее в 1823 г. 595.776.310 р., осталось неизменным до денежной реформы (1843г.). вместе с тем и курс ассигнаций оставался устойчивым, а с 1833 г. неизменно держался на одном уровне (27 ¼ коп.).

Поэтому правительство не имело бы больших хлопот с бумажными деньгами, если бы его не беспокоили так называемые «простонародные курсы» на золотую и серебряную монету и «простонародный лаж» на ассигнации. Курс серебряного рубля чрезвычайно разнообразился по отдельным [**644**] местностям, резко уклоняясь от установленного правительством податного и биржевого курса. В 1837 г. серебряный рубль, податной курс которого равнялся 3р. 60 коп. ассигн., стоил в Москве 4руб.20

коп., в Петербурге – 3р.75 коп. С другой стороны, закон обязывал вносить подати непременно ассигнациями, и там, где их было трудно достать, за них приплачивали. В 1837 году такой «простонародный лаж» на ассигнации составлял в Москве 17%, в Петербурге – 6%. Император Николай I потребовал (высочайшей отметкой на докладе курского губернатора за 1836 год) соображений на этот предмет министра финансов, и начавшееся обсуждение привело к мысли о необходимости коренного денежного преобразования. Реформа (деятельное участие в которой принимал сам Николай I) была проведена по принципу девальвации, рядом последовательных мер, принятых с 1839 по 1843 г. В 1843 г. был начат уже размен ассигнаций (по предложенному Николаем I курсу в 3 р.50 к.) не прямо на серебро, а на новые «кредитные билеты», обеспеченные серебряным и золотым фондом и безостановочно размениваемые на звонкую монету. Размен продолжался до 1851., но уже к 1849 г. неразмененных ассигнаций оставалось всего на 4,4 милл. р. Количество выпущенных новых кредитных билетов в 1851 г. равнялось 301,5 милл. р., а металлический разменный фонд составлял 45,5% этого количества.

Столь удачно выполненная реформа, однако ненадолго упорядочила наш денежное обращение. Крымская война снова потребовала усиленных [**645]** выпусков кредитных билетов, и уже в 1854 году появился лаж на серебро, а в 1858 г. правительство оказалось вынужденным прекратить размен. Вначале курс кредитных билетов не падал очень значительно, и правительство предприняло было (окончившиеся неудачей) попытки к восстановлению ценности кредитных билетов. Во всяком случае, количество кредитных билетов не увеличивалось далее сколько-нибудь значительно, и серьезное расстройство в денежное обращение внесла впервые русско-турецкая война 1877-78гг. Количество кредитных билетов, составлявшее в 1877 г. 790 милл. (против 735 милл. в 1858г.), в 1878 г. поднялось сразу до 1.039 милл., и курс их упал резко еще перед объявлением войны, затем в особенности после летних неудач («плевненский курс») и вскоре после заключения мира (благодаря угрожающему положению, занятому против России Англией и Германией).

Курс кредитных рублей считался к этому времени уже не на серебро, а **на золото.** Еще в 1876 г. вследствие обесценения серебра на мировом рынке русским правительством были приняты две меры: приостановка свободной чеканки серебра и взимание (с 1 января 1877 г.) таможенных пошлин золотом , в результате которых серебряный рубль, оставаясь по монетному уставу основной денежной единицей, фактически уступил свое место золотому рублю. Этим было, кстати сказать, предрешено и восстановление металлического обращения на золотом базсе. Движение курса по годам в среднем совершалось следующим образом: [**646]**

Годы	Количество выпущенных кредитных билетов (млн.рублей)	Кредитный рубль по курсу С.-Петербургской биржи (копеек золотом)
1877	790,02	67,40
1978	1.039,91	64,60
1879	1.188,11	63,20
1880	1.162,51	64,80
1881	1.133,51	65,80
1882	1.133,51	63,20
1883	1.133,51	61,90
1884	1.103,51	63,40
1885	1.073,51	63,30
1886	1.046,43	58,90
1887	1.046,43	55,70
1888	1.046,29	59,50
1889	1.046,29	65,90
1890	1.046,29	72,60
1891	1.046,29	66,80
1892	1.121,29	62,00
1893	1.196,29	65,30
1894	1.196,28	67,00
1895	1.121,28	67,50
1896	1.121,28	66,70

Как видно из этой таблицы, после войны 1877-78гг. курс падал очень низко в средине восьмидесятых годов (опасения войны с Германией).

Вскоре после турецкой войны правительство опять попыталось было принять меры к сокращению количества кредитных билетов, но с 1885 г. мысль эта была оставлена, и падение курса кредитного рубля было признано совершившимся фактом. И **[647]** совершенно правильно, потому что оборот приспособился уже к упавшему курсу и возвышение его должно было внести новые изменения и расстройства в хозяйственные отношения. С вступлением на пост министра финансов Вышнеградского (1887 г.) в деятельности правительства по отношению к бумажным деньгам появляется новый мотив: защита интересов землевладельцев. Низкий курс кредитного рубля был выгоден для нашей отпускной хлебной торговли, подъем – доставлял убытки. Поэтому Вышнеградский считал задачей финансового ведомства содействовать падению курса кредитного рубля до предела, указываемого «соображениями о безубыточном ведении сельского хозяйства при существующих заграничных ценах на хлеб», каким он принимал 62 ½ коп. золот. За кредитный рубль или 1руб. 60коп. кред. за рубль золотом. По этому курсу Вышнеградский предполагал впоследствии провести и денежную реформу. Вскоре, однако, ему пришлось оставить свой пост, и осуществление реформы выпало на долю его преемника – Витте. Получив, в качестве наследства от Вышнеградского, значительные золотые запасы и благоприятный торговый и расчетный баланс, Витте энергически занялся

упрочением курса кредитного рубля. Рядом удачных мер Витте удалось обуздать спекуляцию с кредитными рублями, особенно деятельную на берлинской бирже. Решительным ударом для спекулянтов, затеявших в конце 1894 года сильную игру на понижение курса кредитного рубля, была закупка русским министерством финансов значительного количества кредитных билетов также на срок (в два дня было [**648**] куплено кредитных билетов на 30 милл. рублей). Когда наступил срок исполнения сделок и покупатели потребовали сдачи кредитных билетов наличными, продавцы не могли найти их в достаточном количестве и обратились к министру финансов с ходатайством о продаже им кредитных рублей, необходимых для исполнения обязательств. Ходатайство было уважено, но от спекулянтов была взята подписка о непринятии впредь участия в игре на курс кредитного рубля, которая с этого момента почти совершенно прекратилась. Чтобы постепенно ввести золото в народное обращение, в 1895 году были разрешены сделки на золото, установлены правила для приема золотой монеты и металлических депозитных квитанций в казенные платежи и организована покупка и продажа золота государственным банком, его конторами и отделениями. Курс золотой монеты для приема в казенные платежи был сначала принят в 7 р. 40 к. кред. за полуимпериал (5 руб.зол.), но в виду неудобств для расчетов вскоре был изменен на 7р.50к. (1 р. 50 к. кред за 1 золотой рубль или 66 2/3 зол.коп за кредитный рубль). По последнему курсу и была произведена реформа. К 1 января 1897 года разменный фонд доведен был уже до 500 милл. рублей, и можно было приступить к размену. Оставалось одно: определить денежную единицу.

Юридически денежной единицей с 1810 года оставался серебряный рубль, но, как было указано выше, с 1876 ода он фактически утратил это значение. К половине же 90-х годов обесценение серебра дошло до того, что серебряный рубль, по [**649**] курсу на золото, стоял **значительно ниже** кредитного рубля.

Годы	Ценность кредитного рубля (золотые копейки)	Ценность серебряного руб. (золотые копейки)
1894	67,00	47,60
1895	67,50	49,00
1896	66,70	50,50

Серебряный рубль стоил таким образом дешевле кредитного. В 1894 г. его цена равнялась 71 кред.коп., в 1895 г. – 72,6 коп., в 1896г. – 73,3 коп.

В виду такого положения дела было решено перейти к золотому монометаллизму, и реформа была проведена по принципу девальвации, т.е. размен на золото был установлен в отношении 1 ½ руб.кред. к одному рублю металлическому. Но для того чтобы не создавать лишних хлопот для оборота с разменом старых кредитных рублей на новые, **была установлена**

денежная единица меньшего размера, т.е. новый золотой рубль был определен в размере, точно соответствующем стоимости кредитного рубля в стары золотых копейках (66 2/3 коп.). Поэтому на монетах, равнявшихся старым империалу и полуимпериалу, стали чеканить надпись 15 рублей и 7р.50 к. вместо 10 р. и 5 руб., а затем перешли к чеканке новой десятирублевой и пятирублевой монеты, соответствующей размеру нового, уменьшенного золотого рубля (1/15 часть империала; содержит 17,424 долей чистого золота). Благодаря этому оборот почти не почувствовал перехода к [**650**] новому обращению, и реформа была осуществлена чрезвычайно гладко. Законом было определено, что «государственные кредитные билеты, выпускаются государственным банком в размере, строго ограниченном настоятельными потребностями денежного обращения, под обеспечение золотом» (до 600 милл. руб. наполовину, свыше этого количества – «рубль за рубль»). Серебряная высокопробная монета (900 частей серебра на 100 частей лигатуры – рубли, полтинники и четвертаки) была превращена в разменную, с обязательством приема в платежи до 25 рублей. Мелкая низкопробная серебряная монета (500 частей серебра и 500 частей лигатуры) принимается наравне с медной монетой, до 3 рублей. Указанные меры были приняты в 1897-98 гг., а в 1899 году был издан согласованный с ними новый монетный устав, чем денежная реформа с её юридической стороны и была закончена. В 1900 году правительство выплатило последнюю часть остававшегося за ним долга государственному банку непокрытыми кредитными билетами, и реформа получила этим окончательное завершение[(69)].

С самого начала реформы правительство заботилось о поддержании золотого покрытия кредитных билетов на высоте, значительно превышающей норму, установленную законом. Правда, совет государственного банка, с согласия министра финансов и государственного контролера, считает [**651**] обеспечением кредитных билетов не только золото в кассах банка, но и находящееся у иностранных банкиров, но при высоком размере запасов золота, хранящихся в кассах государственного банка; это – несколько произвольное – толкование закона не создавало пока серьезной опасности. О размерах покрытия русских кредитных билетов можно судить по следующей таблице:

На 1 января	Золота в кассах гос. банка	Золота в иностран. банках	ВСЕГО	Сумма обращающихся кредитных билетов
	В миллионах рублей			
1899	991,10	16,10	1007,20	661,80
1900	833,40	6,10	839,50	491,10
1901	708,20	24,70	732,90	555,00

1902	687,20	26,60	708,80	542,40
1903	708,50	58,20	766,70	553,80
1904	734,00	167,00	901,00	578,40
1905	880,40	146,90	1027,30	853,70
1906	717,00	208,80	925,80	1207,50
1907	889,90	298,50	1188,40	1194,60
1908	944,40	213,10	1157,50	1155,10

Как видно из этой таблицы, только в 1906 году наш золотой фонд приблизился к норме, указанной законом. Этот критический для нашего [**652]** обращения момент был пережит, однако, благополучно, и в последующие годы золотое покрытие опять далеко превысило законную норму, достигая приблизительно 100 %. Такое осторожное отношение правительства к денежному обращению поддерживается его непосредственными интересами. В 1898 г. было принято обязательство уплачивать проценты всем иностранным держателям нашей ренты в золотом паритете. Поэтому прекращение размена и падение курса бумажных денег прежде всего сказалось бы повышением расходов государственного казначейства. Кроме того, золотое обращение облегчает всем нам заключение новых займов и вообще содействует притоку в Россию иностранных капиталов, что также составляет одну из серьезных забот нашего правительства. Все это заставляет русского министра финансов зорко следить за золотой валютой и принимать необходимые меры при первых тревожных признаках. Но у правительства не всегда могут оказаться в руках достаточно сильные средства, и опыт 1906 года должен служить предостережением. Самым надежным оплотом против рецидива бумажно-денежной болезни был бы, конечно, общий подъём народного благосостояния и разумное, контролируемое и направляемое народным представительством, движение правительственной политики. Пока – это pia desideria, и потому кто может взять на себя смелость утверждать, что так дорого доставшееся нам нормальное денежное обращение останется устойчивым? Эти сомнения беспокоили русское общество при проведении реформы, и, к сожалению, они не рассеялись и теперь… [**653]**

Познакомившись с различными видами денег и их значением в хозяйственном обороте, ы можем уже перейти к трудному и запутанному вопросу о **ценности денег.**

Здесь нас прежде всего поражает, что обе господствующие теории ценности – теория предельной полезности и трудовая – оказываются бессильными объяснить ценность денег.

Сами представители школы предельной полезности не находят возможным применить защищаемый ими принцип к ценности денег. Деньги, - говорит Визер,- далеки от потребности, дальше не только, чем предметы непосредственного потребления, но и чем производственные блага. Меновой акт, для которого служат деньги, разрывает технически-причинную связь с

потребностью, потому что в этом акте деньги могут быть использованы по нашему личному выбору для получения благ, удовлетворяющих какую угодно потребность. Поэтому общая теория ценности (т.е. теория предельной полезности) непосредственно неприменима к деньгам[(70)].

Иначе смотрят сторонники трудовой теории. Для Маркса, например, не существовало никаких сомнений, что ценность денег, так же, как и ценность всех вообще товаров, определяется общественно-необходимым рабочим временем. Чтобы добыть золото, нужно затратить известное количество труда, которое как бы воплотится в нем, будет сопутствовать ему после превращения в [**654**] монету и определит его меновое отношение к другим товарам. Особой проблемы ценности денег при такой постановке вопроса нет и быть не может. Но не говоря об односторонности общей теории ценности Маркса, в применении к деньгам, она оставляет в стороне их существенные особенности. Маркс не считается ни с редкостью золота, вносящей в условия образования его ценности монопольное начало, ни с его сохраняемостью, благодаря которой годичное производство золота присоединяет к имеющемуся уже запасу лишь незначительную величину и потому не может оказывать решающего влияния на его ценность. Ещё менее приложима теория Маркса к установлению ценности денег в странах с ограниченной чеканкой, и в особенности – к бумажным деньгам.

Поэтому современные экономисты предпочитают держаться по отношению к деньгам специальной, так называемой «количественной теории», корни которой восходят к спору о ценности английских бумажных денег в начале XIX ст. [(71)].

Теория эта, однако, далека от ясности и законченности. Рикардо формулировал её в своих первых произведениях (письма в Morning Chronicle и памфлет «высокая цена слитков») в том смысле, что выпуск банковых билетов является как бы открывшимся в стране новым золотым рудником, сразу увеличивающим на крупную сумму имеющиеся орудия обращения. А так как [**655**] спрос на них не изменился в соответственной пропорции, то часть орудий обращения окажется лишней. Если бы это было действительно золото, то его вывезли бы за границу. Но так как банковые билеты обращаются только в своей стране и вывезти их нельзя, то ценность их по сравнению с золотом упадет, и довести её до номинальной величины возможно лишь соответственным сокращением их количества[(72)]. В дальнейшем развитии спора последователи Рикардо стали защищать эту теорию в резко-односторонней форме, обращая внимание исключительно на банковые билеты (так называемый currency-principle), тогда как их противники выдвигали «банковый принцип» (banking principle), отмечая большое значение разного рода кредитных орудий обращения – векселей, переписки счетов по банковским книгам и т.п. В этом споре, выяснившем

многие важные вопросы банковой политики, чисто-теоретическая сторона дела была отодвинута на второй план и даже затемнена.

Если же мы отрешимся от практического вопроса о том, как целесообразнее регулировать выпуски банковых билетов, то мы найдем у Рикардо чрезвычайно интересную теоретическую постановку вопроса, особенно отчетливо определившуюся в памфлете «Предложения экономного и надежного денежного обращения» (1816г.) и «Основаниях политической экономии» (1817 г.). Мы увидим, что у Рикардо была не одна, а две существенно [**656**] различных теории ценности денег. С свойственной ему остротой и меткостью анализа, Рикардо разграничивает условия установления ценности для двух определившихся тогда видов денег: металлических (золотых) и бумажных. Для бумажных денег началом, определяющим их ценность, Рикардо указывает **количество,** для золотых – **издержки производства**.

«Металлы, - говорит Рикардо в третьей главе «Оснований политической экономии», - подобно прочим вещам добываются трудом. Природа, конечно, производит их; но труд человека извлекает их из недр земли и приготовляет их для службы нам». Цена благородных металлов зависит «от общего количества труда, необходимого для получения металла и для доставки его на рынок» [(73)]**.** А цена благородных металлов, при свободной чеканке их, определяет и ценность изготовленных из них денег.

Другое дело – ценность бумажных денег. Условия определения ценности их находятся в руках государства, которое может, несмотря на то, что они не имеют внутренней (intrinsic – правильнее было бы сказать: вещественной) ценности, довести ценность их до размера ценности металлической монеты одинакового наименования, надлежащим образом регулируя их количество. Иначе говоря, в бумажных деньгах Рикардо видит случай чистой монополии, где определяющим началом ценности является исключительно редкость. как переходную формулу между металлическими [**657**] деньгами при свободной чеканке и бумажными деньгами, Рикардо указывает металлические деньги, обращающиеся по ценности, высшей чем ценность содержащегося в них металла, благодаря ограничению их количества. Например, как свидетельствует история британских денег, испорченные монеты никогда не обесценивались в той же пропорции, в какой они были ухудшены, на том основании, что количество их никогда не увеличивалось, соответственно уменьшению их внутренней ценности[(74)]**.**

Путь, намеченный Рикардо, и представляется наиболее удобным при исследовании ценности денег. Чтобы избавиться в этом вопросе от запутывающих правильный ход исследования ненужных, постоянно вплетающихся в него элементов, необходимо прежде всего отчетливо разграничить различные виды денег, и притом именно с точки зрения условий определения их ценности. История денежного обращения указывает

нам, что в этом отношении деньги не единообразны, и что в них можно наметить несколько существенно различных **типов**.

Первый тип образуют (и исторически более ранние) **товарные деньги**. В средние века деньгами служили часто куски холста (на острове Рюген), шерстяной материи (в Скандинавских и северо-германских странах). В северо-западной Америке Гудзонская компания (Hudsonbay Company) ввела в качестве денег шерстяные одеяла, сохраняющие и поныне такое же значение среди [**658]** краснокожих[(75)]**.** Поскольку такие товары являются **свободно-воспроизводимыми**, т.е. поскольку для производства и сбыта их могут иметь место условия **свободной конкуренции**, ценность их не может определяться иначе, чем ценность других свободно-воспроизводимых товаров, т.е.должна зависеть от **издержек их производства**. К такого рода деньгам и применимо первое положение Рикардо, неправильно относимое им к драгоценным **металлам**. Если практически ценность товарных денег осложнялась другими моментами, то **теоретически** мы легко и с полным основанием можем представить себе чисто товарный тип денег, а упрощая условия производства его до применения **одного труда**, можем конструировать деньги, ценность которых определяется **только трудом**, т.е. подчиняется основному принципу общей трудовой теории ценности.

Такого типа денег (или приближения к нему) в современных культурных странах не существует. Товарные деньги, как мы знаем из предыдущего, страдали рядом недостатков, были неудобны для оборота и постепенно вытеснялись **золотыми и серебряными** деньгами. Этот новый тип денег имел также отчасти товарный характер. У золотых и серебряных денег была не только «денежная душа», но и дорого стоящее «тело». Они противополагаются первому типу не потому, что они не входят в разряд товаров, а потому, что воспроизводство их **не свободно**. [**659]** Золото и серебро – товары особого рода. Они по природе **редки**: ежегодно добываемое количество их не может быть регулируемо по произволу, а определяется имеющимися и доступными людям в данный момент их залежами. Кроме этой особенности, драгоценные металлы обладают еще одной, не менее важной: необыкновенной **сохраняемостью**. Ежегодная прибавка к имеющимся уже запасам не может быть настолько значительна, чтобы решающим образом влиять на их ценность. Ценность золотых денег **консервативна**; она устойчивее ценности других товаров, и на каждый год как бы дана заранее. Как ценность всякого рода монопольных благ, она определяется условиями спроса, т.е. потребностью в золоте, как материал для орудий обращения и разного рода изделий, по сравнению с имеющимся количеством его. А это отношение не может резко изменяться в течение короткого времени. Поэтому не ценность благородных металлов определяется издержками их производства в данном году, а наоборот, размеры издержек производства определяются в зависимости от их ценности.

Ценность золота и серебра, сложившаяся в зависимости от отношения между спросом на них и имеющимся количеством, покажет, какие затраты на разработку рудников могут быть безубыточны, установит предел, с которого дальнейшая разработка должна быть приостановлена.

Теория Рикардо, ставящая ценность благородных металлов в непосредственную зависимость от издержек производства, неправильно распространяла на них вывод, полученный исследованием [**660]** условий образования ценности свободно воспроизводимых благ. Но ошибочно было бы и утверждать, что издержки производства вообще не играют роли при установлении ценности благородных металлов. Влияние их сказывается постепенно, в течение долгих, «вековых» периодов, накапливающих громадные массы благородных металлов и существенно изменяющих общую сумму их запаса[(76)]**.**

Историческое развитие денеtг не остановилось на металлической монете. Оно выдвинуло **новый тип** денег, уже совершенно лишенных связи с товарным миром, сохранивших одну только «денежную душу». Символические деньги, из материала, не имеющего ценности, отмечаются с давних времен и у первобытных народов; но только сравнительно недавно они складываются в рационализированную форму, приспособленную к сложным условиям нового оборота, - в виде **бумажных денег.** До сих пор бумажные деньги бывали обычно лишь «детищем нужды», болезненным явлением, устранение которого заставляло легче вздохнуть и возвращало к нормальным условиям денежного обращения. В теоретическом же отношении бумажные деньги представляют [**661]** чрезвычайно интересный и важный тип денег, и потому нельзя не отметить как выдающуюся заслугу Кнаппа, что он заставил своей книгой обратить более пристальное внимание на эту, ранее оставляемую в тени, сторону вопроса. Бумажные деньги, т.е. определенной формы листки бумаги, с определенными надписями и изображениями, за которыми государством признан принудительный курс, не имеют уже ценного «тела». И тем не менее, оборот принимает их как предметы, обладающие вполне реальной ценностью, и в обмен на них получаются столь же реальные хозяйственные блага, как и на золотые и серебряные деньги. Чем же можно объяснить это непонятное на первый взгляд явление, что ни на что не нужные листки бумаги приобретают ценность?

Ответ на этот вопрос отчасти содержится уже в учении о ценности благородных металлов, поскольку они имеют монопольный характер. ценность бумажных денег находится в непосредственной зависимости от отношения между потребностью в них и их количеством. Сообщая бумажным деньгам принудительный курс, государство создает своеобразное **монопольное хозяйственное благо**. Так как страна нуждается в известном количестве орудий обращения, а других орудий, кроме бумажных денег у нее

не имеется, то бумажные деньги в пределах этой страны и фактически принимаются всеми и выполняют предназначенную им роль. Но они могут хорошо выполнять эту роль только при условии, что количество их будет поддерживаемо в размерах, соответствующих нуждам [**662]** обращения. Поэтому-то в установлении ценности бумажных денег государство не всесильно, а связано этой стороной дела. И так как заранее учесть количество потребных орудий обращения – задача чрезвычайно трудная, то и ценность бумажных денег при самой осторожной политике невозможно предохранить от колебаний. При **известных условиях** бумажные деньги могли бы быть **наиболее совершенными** деньгами. Они идеально делимы на части (в смысле установления билетов различных наименований), легко приспособляемы к обнаружившимся нуждам оборота – выпуски буажных денег могут быть производимы быстро и в любых размерах, тогда как добывание золота и серебра требует времени и подвержено ряду случайностей, - а изготовление их чрезвычайно дешево. Заменяя бумажными деньгами металлические, общество сберегло бы массу усилий, затрачиваемых теперь на приобретение денежного материала. Но эти условия мыслимы лишь **теоретически**, на пути же их практического осуществления лежат непреодолимые препятствия. Полное и точное приспособление количества бумажных денег к нуждам оборота не под силу никакой государственной власти и никакой финансовой администрации. Поэтому наиболее целесообразным остается пользование, в дополнение к металлическим (золотым) деньгам, банковыми билетами и другими кредитными орудиями обращения, развитие которых притом же постепенно сокращает потребность в металлических деньгах до сравнительно небольших размеров. [**663]**

Нельзя не отметить также, что пока мир разделен на отдельные самостоятельные государства, бумажные деньги при наиболее совершенном строе годились бы только для внутреннего обращения, для международных же расчетов все равно приходилось бы прибегать к золоту.

Итак, бумажные деньги представляют собой характерный случай **монопольного** образования ценности, быть может наиболее чистый, потому что, будучи лишены вещественно-ценного содержания, бумажные деньги совершенно независимы в ценности от условий их производства. Монопольный характер сообщает бумажным деньгам и поддерживает за ними государство, и в этом смысле оно устанавливает их ценность. Но было бы ошибочно считать, вместе с **Кнаппом**, что государство устанавливает ценность бумажных денег своим «провозглашеним» (Proklamation) и деятельностью своих судов, признающих бумажные деньги в их провозглашенной ценности для платежей по долгам. Вне регулирования количества государство не имеет никакой силы для удержания ценности бумажных денег на провозглашенной высоте. Кнапп в сущности повторяет

убеждение старых защитников финансового абсолютизма, наивно выраженное у нас Посошковым. Иноземцы «в своих иноземских деньгах считают цену по положенному в них материалу, а не по власти королевской: они паче почитают серебро и медь…Мы не иноземцы, не меди цену исчисляем, но имя царя своего величаем. У нас толь сильно Его Пресветлого Величества слово, аще бы повелел на медной золотниковой цате [**664]** положить рублевое начертание, то б она за рубль в торгах ходить стала во веки веков неизменно». Между тем всего за несколько десятков лет перед тем как Посошков писал эти строки, ухудшение медных денег московским правительством (из пуда меди ценою в 5 рублей стали чеканить денег на 312 руб.) привело к страшному обесценению их, исчезновению серебра из обращения и вздорожанию всех товаров. Из Малороссии государю доносили: «жители малороссийских городов, прослышав о порче медных денег на Москве. Не берут их у войска и живности ниоткуда не привозят. Государевы ратные люди с голоду помирают, и междоусобие беспрестанное в тех городах, где они живут; полки не берут годового жалованья медными деньгами, хотя бы их рубить велели, но всех не перерубить». В Москве же разыгрался нешуточный мятеж, и государь Алексей Михайлович «велел те медные деньги отставить». Еще энергичнее выражался Карамзин: «Если бы государь дал нам клейменые щепки и велел ходить им вместо рублей, нашедши способ предохранять нас от фальшивых монет деревянных, то мы взяли бы и щепки». И, однако, как мы видели из исторического очерка русских бумажных денег, Александру I, при всей полноте его власти, не удалось предотвратить падения курса ассигнационного рубля.

Нельзя не считать ошибочным и распространение теории бумажных денег на металлические, как это делает Кнапп, признающий и металлические деньги также только знаками, марками, которым присвоена государством известная ценность. [**665]** Например, по поводу замены в Англии в 1816г. золотой гинеи в 21 шиллинг золотым совереном в 20 шилл. с соответственным уменьшением содержания чистого золота Кнапп замечает: «Металлисты полагают, что такая золотая монета, как соверен, сама собою должна была бы стоить 20 шил., так как она имела 20/21 содержания гинеи. Для харталиста это вовсе не само собою понятно; это основывалось на особом повелении, ибо если бы было провозглашено иначе, то и соверен ценился бы иначе». Но это было бы иначе только при отсутствии права свободной чеканки и то при надлежащем регулировании количества монеты. При свободной же чеканке, как мы имели уже случай говорить выше, значительной разницы между ценностью золота в слитках и в монете не может быть, и никакое провозглашение не в силах было бы помешать этому(77)**. [666]**

Идя в теории ценности денег путем разграничения главных типов их, мы можем не только легче разобраться в условиях, определяющих их

ценность, но и привести теорию ценности денег в связь с общей теорией ценности, разграниченные нами формы денег легко укладываются по условиям определения их ценности в те круги меновых отношений, которые мы намечали, характеризуя ценность хозяйственных благ вообще. Чисто-товарные деньги входят в группу хозяйственных благ, ценность которых определяется только трудом, бумажные деньги – в группу благ, имеющих нетрудовое, нехозяйственное происхождение; металлические (золотые) деньги – в промежуточную группу хозяйственных благ, ценность которых отчасти объясняется условиями монопольного характера, отчасти – издержками производства. Ценность денег не является таким образом какой-то аномалией, а, будучи своеобразным явлением, легко находит себе объяснение в принципах, устанавливаемых общей теорией ценности.

Этим мы и можем закончить нашу – по необходимости краткую – характеристику денежно-кредитного обращения. Мы видели, что формы обращения тесно сплетаются друг с другом, образуя сложную систему, отдельные части которой находятся под постоянным взаимным влиянием. Металлические деньги образуют теперь только основу денежного обращения, над которой возвышается грандиозный механизм кредитных операций. И банковая деятельность, рассматриваемая в целом, не исчерпывается одними заемными и ссудными операциями, а включает в себя, как необходимую **[667]** составную часть и регулирование денежного обращения. Поэтому деньги сами по себе, кредитные отношения сами по себе, вырванные из общей связи, не могут быть как следует выяснены и поняты. В особенности в применении к переживаемой нами эпохе хозяйственного развития правильнее говорить не о денежном и кредитном обращении, а о денежно-кредитной системе, как едином целом.

---

(1) Привед. Менгером в ст. Geld в Handwörterbuch der Staatswiss., IV, стр. 557.

(2) Относительно ранней истории денег см. **Ridgeway**. The origin of metallic currency and weight standards. Cambridge, 1892 (не без рискованных метрологических гипотез), **Schurz**. Grundriss einer Entstehungsgeschichte des Geldes, Weimar, 1898, указ. ст. **Менгера** в Handwörterbuch der Staatswiss, **Helferich.** Das Geld. Leipzig, 1903, а для средних веков и более нового времени – **A. Luschin v. Ebengreuth**. Allgemeine Münzkunde und Münzgeschichte des Mittelalters und der neuren Zeit. Münch. u. Berlin, 1904.

(3) Эту особенность измерительной функции денег почти одновременно отметили Рих. Гильдебранд и Фр. Уокер. Уокер предложил вместо обычного в английской литературе термина «measure of value» - «common denominator» (термин этот уже ранее был употреблен Джевонсом, без ограничения от обычного термина). См. **Fr. Walker**. Money, London, 1884, стр. 4-10. **R.Hildebrand.** Die Theorie des Geldes. Kritische Untersuchungen. Jena, 1853, стр. 24-32.

(4) К.Маркс. Критика некоторых положений политической экономии, русск. перевод, Москва, 1896, стр.40 – 41.

(5) C. Knies. Das Geld. Berlin, 1873, стр. 113-114.

(6) G.Simmel. Philosophie des Geldes. 2-te Aufl. Leipzig 1907, стр. 101 – 115 и 120 – 128.

(7) Ср. Helferich, Das Geld, стр.472 – 478

(8) Подобное же явление замечается и в Англии (отлив денег из Лондона в северные и восточные графства во время жатвы) и в Соед. Штатах (истребование денег из Нью-Йорка в западные штаты). См. Leroy-Beaulieu. Traite theorique et pratique d'economie politique, t. III, Paris, 1896, стр.154.

(9) G. Knapp. Staatliche Theorie des Geldes. Lepzig, 1905. При всей односторонности и парадоксальности основного учения Кнаппа книга его произвела глубокое впечатление и в действительности обладает крупными достоинствами, выделяясь в особенности отчетливостью определений и разграничений (чему не всегда помогает вводимая автором новая, чрезмерно ухищренная терминология). К теории ценности денег, развиваемой Кнаппом в рассматриваемой книге, мы еще вернемся в дальнейшем изложении.

(10) Ср. Menger, указ. ст. в Handwörterbuch der Staatswiss. Fr. Walker, Money, стр. 1 и сл.

(11) G. Schanz. Abrechnungsstellen. Wörterbuch der Volkswirtschaft, I, стр. 8 Для Германии см.также R.Koch. Abrechnungsstellen. Handw. d. Staatswiss.

(12) Leroy-Beaulieu, указ. соч., стр. 152 и 609-610.

(13) За денежную единицу для крупных обменов принимается здесь нормально развитой молодой раб мужского пола. См. Schurz, указ. соч., стр. 159-160.

(14) По одному известию, относящемуся к 1771 г., королевские сборщики податей давали 5% премию за серебряные деньги, лишь бы получить «change». В одной местности группа фабрикантов, желая переложить затруднения в получении мелкой монеты на рабочих, расплачивалась с ними золотой монетой. Но так как в то время недельный заработок рабочих стоял ниже гинеи, то они платили гинею совместно двум рабочим, если общая сумма их заработка составляла одну гинею, или две г инеи трем рабочим, если общая сумма их заработка выражалась в такой сумме. А когда рабочие являлись к лавочнику, то тот отказывался разменивать им гинеи, если они не забирали у него товара на указываемую им сумму. См. Ph. Kalkmann. Englands Uebergang zur Goldwährung im achtzehnten Jahrhundert. Strassburg, 1895, стр. 81-82. Характерный образчик того, как слабейшие элементы общества бывают вынуждаемы более сильными нести на себе тяжести социальных неустройств. Неправильности денежного обращения дают в этом отношении много примеров.

(15) Ph. Kalkmann, указ. соч., стр.83.

(16) Об истории денежного обращения в Англии см., кроме указ. соч. Kalkmann'a, Helferich, Das Geld, стр.59-68 и Knapp, Staatliche Theorie, стр. 288-304.

(17) Helferich, Das Geld, стр.95

(18) Рядом с 30-марковой золотой монетой была предложена золотая монета в 15 и 20 марок. Рейхстаг установил монету в 20 и 10марок, сообразованную не со старым талерным, а международным обращением (20 франковая золотая монета во Франции и других странах латинского союза, английский соверен в 20 шилл.)

(19) K. Helferich. Die Reform des deutschen Geldwesens nach der Grüdung des Reiches. I Bd., стр. 156 – 192.

(20) Helferich, Das Geld, стр.147 и след.

(21) О денежном обращении в Соединенных Штатах см. Ad.Hasenkamp. Die Geldverfassung und das Notenbankwesen der Vereinigten Staaten. Jena, 1907, а также Leroy-Beaulieu, Traite.., т.III стр. 247-257. Helferich, Das Geld, стр. 186-187 и 189-190.

(22) О мексиканской денежной реформе см. W.Hegemann. Mexicos Uebergang zur Goldwärung. Münch. Volksw. Studien, Stuttg. u. Berlin, 1908.

(23) **Ed.Suess.** Die Zukunft des Geldes. Wien, 1877, стр. 329-330, и 358-367.

(24) Helferich, Das Geld, стр.90

(25) Leroy-Beaulieu, Traite.., стр. 168-169.

(26) O. Arendt. Das Ende des Währungsstreits. Festgaben für Wilhelm Lexis. Jena, 1907, стр.51.

(27) Lexis. Ст. Edelmetalle, Handw. d. Staatswiss.,III, стр.583.

(28) Helferich, Das Geld, стр.99

(29) Volkswirtschaftliche Chronik für das Jahr 1909, стр. 186-187.

(30) Arendt. Das Ende des Währungsstreit, стр.57-58.

(31) Ср. K. Helfferich. Gegen den Währungsumsturz. Berlin, 1895, стр.20-32. Lexis. Die Währungsfrage in der neuesten Zeit. Schönbergs Handbuch, I, стр.402-404.

(32) Lexis, ст. Doppelwärung в Handwörterbuch der Staatswiss., III, стр. 569-570. Против биметаллизма на основе международного соглашения (по-прежнему за национальный биметаллизм) высказывается и Вагнер в Theoretische Socialökonomik, II Bd., Leipzig, 1900, стр.642-643 и 659-662.

(33) Volkswirtschaftliche Chronik für das Jahr 1909, стр. 484-485.

(34) Определение кредита по признаку времени было впервые отчетливо формулировано и обосновано Книсом и в настоящее время является общепринятым. Соображения, недавно выдвинутые против него Коможинским (Komorzynski. Die nationalökonomische Lehre vom Credit. 2-te Aufl. Innsbruck,1909, стр.24 и след.), не представляются убедительными.

(35) Но не совсем. Новейшее время создало даже некоторые – распространяющиеся все шире и шире – новые формы потребительного кредита в розничной торговле, в домостроительном деле и т.п.

(36) Riesser. Die deutschen Grossbanken und ihre Konzentration etc. Aufl. Jena, 1910, стр.549-550.

(37) См. Komorzynski, указ. соч., стр.278.

(38) Riesser, указ. соч., стр.21-22.

(39) Отсюда и литература о банках (и кредите вообще) быстро стареет. Так, в настоящее время во многом устарели не только Courcelle-Seneuil. Les operations des banques и Gilbert.

A practical treatise on banking, но и блестящая монография Бэджгота (Bagehot. Lombard Street), хотя все эти работы – и по заслугам – переиздаются и теперь.

(40) E. Jaffe. Das Englische Bankweses. Aufl. Leipzig, 1910, стр. 184-185.

(41) G.Schanz. Giroverkehr. Wörterbuch der Volkswirtschaft, I, 1105-1117. Почтовый Giro – оборот был введен в Германии только с 1 января 1909 г., а уже в конце ноября того же 1909 года, а уже в конце ноября того же 1909 г. число участников достигло 23.847, а общая сумма помещенных ими для этой цели вкладов (1 декабря 1909 г.) – 70.955.349 м. Riesser, указ. соч., стр. 122.

(42) Прекрасное описание техники расчетного дела см. у G. Schanz. Abrechnungsstellen, Wörterbuch der Volkswirtschsft, I, стр. 4-5.

(43) Поэтому некоторые (например Ad. Weber. Die Geldqualität der Banknote, Leipzig, 1900, стр.67-72) считают банковые билеты деньгами, наравне с металлической монетой. Однако, если понимать под деньгами средства обращения, имеющие внутреннюю ценность (которую не следует смешивать с вещественной ценностью), то банковые билеты нельзя относить к категории денег. Являясь обязательством на звонкую монету, банковые билеты представляют известную ценность, представляют деньги, но сами не являются деньгами.

(44) Jaffe, указ. соч., стр. 149 – 172.

(45) См. G. Schanz. Noten– oder Zeitelbank. Wörterbuch der Volkswirtschaft, II, стр.552.

(46) Подробности относительно операции выпуска банковых билетов см. в статье Schanz'a . Noten– oder Zeitelbank. Wörterbuch der Volkswirtschaft, II, и Nasse-Lexis Banken, в Handwörterbuch der Staatswiss., II.

(47) Nasse-Lexis, Banken, Handw. d.Staatsw., II, стр.313

(48) Ср. В.А.Косинский. Учреждения для мелкого кредита в Германии. Москва, 1901 г., Введение, стр.I – CCXCIX и стр. 149 – 152.

(49) Nasse-Lexis, указ. соч., стр. 351.

(50) W. Prion. Das deutsche Wechseldiskontgeschäft. Leipzig, 1907, стр. 46 – 47.

(51) Там же, стр.214.

(52) Для залога недвижимостей существуют особые гипотечные банки, выдающие ссуды на долгие сроки и получающие средства выпуском закладных листов – процентных бумаг, обращающихся на рынке наравне с бумагами государственных займов, облигациями и т.д.

(53) Покупка процентных бумаг носит при этом техническое название финансирования, а продажа их – выпуска (Emittierung).

(54) Ad. Weber. Depositenbanken und Spekulationsbanken. Leipzig, 1902, таблица на стр.133 (там же сведения и о других «экзотических» займах) и стр.134.

(55) Об обществах финансирования см. R. Liefmann. Beteiligungs-und Finanzierungsgesellschaften. Jena, 1909, в особ. стр. 78-90 и 481 – 482.

(56) О катастрофе Лейпцигского банка см. F. Hecht. Die Katastrophe der Leipzigen Bank. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. 110, стр. 373 – 389.

(57) Среди помещений немецких капиталов в иностранные предприятия выделяется финансирование «Немецким Банком» железных дорог в Турции (с конца 80-х гг.). Если эти предприятия и не оправдали сразу возлагавшихся на них надежд и в политическом отношении доставляли Турции ряд тяжелых моментов благодаря созданной этим зависимости от немецких капиталистов, а на население возложили бремя новых налогов, то с чисто коммерческой точки зрения, т.е. в смысле обеспечения интересов банка и его кредиторов, они были обставлены вполне прочно (благодаря выговоренной банком правительственной гарантии дивиденда). Спекулятивное (durch Emission) помещение немецких капиталов во внутренние и иностранные государственные и муниципальные займы составляло в миллионах марок:

Годы	Внутренние займы	Иностранные займы
1901	799	42
1902	733	400
1903	526	116
1904	575	99
1905	687	711
1906	985	55
1907	972	78
1908	1770	169

В общей массе ценностей, выпускаемых спекулятивным путем, бумаги иностранных займов по сравнению со второй половиной 80-х гг., когда они занимали до 45% всех выпущенных в Германии ценностей, занимают теперь более скромное место (в 1905 г. немного более 1/3, в 1906 г. – менее 1/10, в 1907 г. – около 1/15). Riesser, указ. соч., стр. 284, 291 и 300 – 301.

(58) И наоборот, руководящие представители промышленных предприятий заседают в банке. Но это имеет значение скорее акта вежливости, чем действительного контроля, как в случаях появления банковых заправил в совете промышленных предприятий.

(59) Отчасти дурной репутации Credit Mobilier содействовало и преувеличенное изображение темных сторон его деятельности в публицистике того времени, в особенности же в обширном памфлете Айкара (M.Aycard. Histoire du Credit Mobilier (с прямым обращением к «французским судьям»). Paris, 1867. Попытку беспристрастной характеристики Credit Mobilier (впрочем, не без наклона в противоположную сторону) дает J.Plenge. Gründung und Geschichte des Gredit Mobilier. Tübingen, 1903.

(60) Прямого сбережения издержек по управлению банками не произошло, потому что за исключением «слияний» по общему правилу при концентрации банков сохранилась самостоятельность объединившихся предприятий (в противоположность трестам).

(61) В каждой группе показано только число самостоятельных банков; сюда же входят и зависимые от этих банков сравнительно мелкие банковые предприятия. См. подробно у Riesser, указ. соч.

(62) См. Riesser, указ. соч., стр. 451 и след.

(63) Ad. Wagner. Der Kredit und das Bankwesen. Schönberg's Handbuch. I, стр. 499-500

(64) Leroy-Beaulieu, указ. соч., стр. 686

(65) Ср. Nasse-Lexis, ст. Banken (Allgemeine Bankpolitik) в Handwörterbuch der Staatswiss., II, стр.347. В пользу частных банков Лексис приводит еще соображения, что во время войны имущество государственного банка может быть захвачено неприятелем, средства же частного банка будут уважаться как частная собственность (как это и было с отделениями Французского банка в Страсбурге и Меце во время франко-прусской войны), и что чисто государственный банк больше зависит от требований парламентского большинства, в которых частнохозяйственные интересы часто бывают выражены в гораздо большей мере, чем общее благо.

(66) В тех странах, где, как в России, местные сбережения по преимуществу сосредоточиваются в государственных сберегательных кассах, представляется естественным передавать хотя бы часть этих средств через кредитные товарищества на улучшение и развитие местной хозяйственной деятельности. В этом отношении практика наших сберегательных касс до последнего времени страдала существенными недостатками. В то время, как сельское население во многих местностях испытывало крайнюю нужду в кредите (в комитетах о нуждах сельскохозяйственной промышленности отмечались займы крестьянами у сельских ростовщиков за 50 -80, 120 и даже 200 – 300%), государственные сберегательные кассы направляли собранные ими местные средства на покупку бумаг русских государственных займов, железнодорожных облигаций, закладных листов Дворянского и свидетельств Крестьянского банка и процентных бумаг некоторых частных предприятий. Нельзя не приветствовать поэтому, как возможный поворотный пункт в деятельности наших сберегательных касс, проведенное в текущем году через законодательные учреждения разрешение отпуска из капиталов, хранящихся в сберегательных кассах, 20.000.000 рублей на улучшение постановки мелкого кредита, с ежегодным увеличением этой суммы в размере 10% с прироста оборотов сберегательных касс.

(67) Jahrbuch des Reichsverbandes der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften fur 1909. Darmstadt, 1910, стр. 27 - 56

(68) Курс бумажных денег необходимо отличать от **вексельного курса** при металлическом обращении. В международном обороте платежи производятся не пересылкой денег, что хлопотливо и сопряжено с потерей времени, а векселей, которые сосредоточиваются и продаются отчасти на биржах, отчасти в банках. Петербургский купец, купивший в Лондоне партию сукна за 1.000 ф.ст. пошлет в уплату суконному торговцу не деньги, а вексель, выданный на такую сумму кому-нибудь манчестерским купцом и продающийся теперь на петербургской бирже. По точному расчету сравнительной ценности русского золотого рубля и английского соверена (фунта стерл.) он должен был бы заплатить 945 руб.76 коп. (сравнительная ценность, или, как говорят, паритет денежных единиц в главнейших государствах по отношению к нашему золотому рублю такова:

		(рублей)
1 фунт стерлингов	=	9,4576
1 франк	=	0,3751
1 марка	=	0,4629
1 австр. Крона	=	0,3938
1 доллар	=	1,9434

В действительности же цена векселей редко совпадает с паритетом и стоит то выше, то ниже его, в зависимости от состояния расчетного баланса страны и вытекающего из него спроса на иностранные векселя. Например, при повышении спроса на английские векселя в Петербурге нашему купцу пришлось бы уплатить по расчету, скажем 9,4676 руб. за 1 фунт стерл., т.е. не 945 р.76 коп., а 946 р.76 коп. Но эта разница в курсе не может достигать значительных размеров. По общему правилу она не превышает расходов по пересылке металлической монеты, считая расходы по страхованию и потерю процентов. Если бы цена иностранных векселей поднялась выше этого предела, то не было бы расчета покупать их, и предпочитали бы прямо пересылать металлические деньги. Для падения же курса бумажных денег нет никаких пределов. При чрезмерном увеличении их количества ценность их может свестись к нулю (как это и было с ассигнациями французской республики).

(69) Об истории бумажных денег в России см. в особ. М. Кашкаров. Денежное обращение в России, 2 тома, Спб. 1898г. и А.Гурьев. денежное обращение в России в XIX столетии. Спб, 1903г.

(70) Fr. v. Wieser. Der Geldwert und seine geschichtliche Veränderungen. Zeitschr. f. Volksw., Socialpol. u. Verw., XIII Bd (1904), стр.46.

(71) Исторический очерк теории ценности денег (недостаточно полный для ранних теорий) дает Fr. Hofmann. Kritische Dogmengeschichte der Geldweritheorien. Leipzig, 1907.

(72) The works of D.Ricardo, ed. by Mc Culloch. London 1881, стр. 263-267.

(73) Works, стр. 45

(74) Works, стр. 213-214 (гл. XXVII).

(75) Schurz, указ. соч., стр. 129-132.

(76) Ср. Ad.Wagner. Theoretische Socialökonomik, II, стр.221-222. На то, что не издержки производства определяют ценность благородных металлов, а что, наоборот. Издержки их производства зависят от их ценности, указывал ещё Мальтус в Principles of Political Economy, London, 1820. Относительно изменений в ценности благородных металлов после открытия Америки см. G.Wiebe. Zur Geschichte der Preisrevolution im 16 u. 17 Jahrhundert. Leipzig,1895.

(77) Knapp, , указ. соч., стр. 300. Справедливость требует отметить, что мысли, развиваемые Кнаппом, высказывались и до появления его «Staatliche Theorie». Например, Heyn с особенной настойчивостью защищал положение, что «деньги имеют самостоятельную ценность, независящую от ценности их материала, опирающуюся на их установленную законом и материализованную существованием денежных долговых обязательств платежную силу и на их данную существующим положением оборота покупательную силу… Всеобщая мера ценности в Германии не золото, а марка…Германское денежное обращение, правильно говоря, есть не золотое обращение, а как (поскольку мне известно) впервые и еще в 1891 году сказал Эд.Гаммер (Ed.Hammer), - марковое обращение (Markwärung)…) O.Heyn. Irrthümer auf dem Gebiete des Geldwesens. Berlin, 1900, стр.2.

Лекция одиннадцатая.

I. Пути и средства сообщения. - Элементы транспорта. - Виды сообщений. - Железные дороги. - История изобретения и применения железных дорог. - Железные дороги в Англии. - Система невмешательства государства. - Связь ее с манчестерской доктриной и историей дорожного дела. - Слияние железнодорожных компаний. - Постройка железных дорого во Франции. -Большее участие государства. - Прусские железные дороги (преобладание принципа государственного заведывания). - История железнодорожного дела в России. - II. Распространенность железных дорог на земном шаре. - Выгоды железных дорог сравнительно с другими сухопутными сообщениями. - Значение железных дорог для общественного хозяйства. -Организация железнодорожных предприятий. - Преимущества государственного владения железными дорогами. - Цена железнодорожной перевозки (железнодорожные тарифы). - Улучшенный водный транспорт (морское и речное пароходство). - Средства передачи известий (почта, телеграф, телефон).

I.

В прошлый раз я пытался показать, какую массу усилий затрачивает современное общество на создание усовершенствованных и развитых средств товарного обращения – денег и кредита. Однако наш очерк был бы не полон, если бы мы не коснулись еще одного могущественного орудия обмена товаров – путей и средств сообщения. **[669]** По самому свойству человеческой природы, сколько-нибудь обширные сношения между людьми возможны лишь при условии удачного преодоления препятствий, полагаемых разделяющим их пространством. Преодоление этих препятствий составляет постоянную задачу человеческого общежития, на разрешение которой оно тратит огромное количество трудовой энергии, особенно значительное при высокой экономической культуре. Высшие формы хозяйственной деятельности немыслимы в стране, не располагающей достаточно приспособленными средствами сообщения. Бросьте взгляд на карту Европы, и вы сейчас же увидите, что наиболее передовые в экономическом и общекультурном отношениях страны располагают и более густой сетью усовершенствованных путей сообщения.

Что такое транспорт? Это – совокупность усилий, затрачиваемых обществом на передвижение людей и товаров и передачу известий. С нашей точки зрения, нас, конечно, более всего интересует товарное движение, но, как мы увидим дальше, и другие виды транспорта имеют также чрезвычайно крупное экономической значение. Всматриваясь в сущность транспорта, в какой бы форме он не представлялся (кроме передачи известий), мы всегда различим в нем три основных элемента: путь, повозку и движущую силу. От

той или иной комбинации этих элементов и зависит успешность каждого средства сообщения. Обращаясь прежде всего к так называемым «естественным» средствам сообщения, т.е. к грунтовым дорогам и водным путям, мы найдем, [**670]** что первые представляют наиболее неблагоприятное сочетание основных элементов транспорта. Благодаря значительному трению, происходящему от неприспособленности пути, приходится затрачивать такое количество механической силы на передвижение грузов, что перевозка громоздких и малоценных товаров на далекие расстояния становится крайне убыточной и потому не может быть применена в сколько-нибудь широких размерах. В те времена, когда простые грунтовые дороги составляли единственное сухопутное средство сообщения, для торговых целей по преимуществу пользовались водными путями. Вода дает возможность массовой перевозки, при движении по ней достигается минимальная степень трения, и, кроме того (при направлении вниз по течению), она доставляет даровую движущую силу; поэтому во все времена человеческого существования водный транспорт составлял наиболее удобный и дешевый способ перевозки товаров. Ранняя человеческая культура зарождалась по берегам рек и морей и обширные торговые сношения между отдаленными странами, благодаря водным путям, становились возможными в такие времена, когда сотня верст сухого пути составляла почти непреодолимое препятствие к сообщению между отдельными хозяйственными единицами. И до сих пор в отсталых, малокультурных странах удобный водный путь (например, река) дает возможность перевозить на далекие расстояния огромные массы малоценных товаров при самых первобытных средствах передвижения. Стоит вспомнить, например, о плотах, сплавляющихся по Волге, Днепру и [**671]** другим русским рекам, чтобы представить себе, какая огромная выгода заключается в движении по воде сравнительно с перевозкой по грунтовым дорогам. Однако, по мере развития экономической жизни, «естественные» средства сообщения, даже в тех странах, которые располагали удобными речными и морскими путями, оказались уже недостаточными для удовлетворения народившихся потребностей в транспорте. Появление крупной промышленности и нужда в обширном товарном обмене направили усилия человеческой изобретательности к созданию таких средств сообщения, которые соответствовали бы новым условиям хозяйства. А так как необходимость соединения промышленных пунктов требовала одновременно усовершенствования и водных и сухопутных средств транспорта, то прогресс шел параллельно для тех и других. Сначала появились шоссейные дороги и каналы. Эти пути оказали крупные услуги развивающейся промышленности, но вскоре и они стали уже недостаточно действительными средствами. Каналы было возможно проводить только в некоторых местностях, отличающихся удобными для этой цели качествами; шоссейные же дороги,

хотя и облегчали товарное (и в особенности пассажирское) движение, тем не менее, все еще требовали чрезвычайно крупных расходов на единицу груза, почему перевозка малоценных товаров могла применяться в меньших размерах, чем какие были желательны при новых условиях производства. В особенности с того времени, когда применение пара в промышленности стало обнаруживать гигантские успехи, [**672**] возникла потребность в таком средстве транспорта, которое было бы возможно устроить во всякой местности и которое вместе с тем удешевляло бы в значительной степени издержки перевозки. Такими средствами явились железные дороги, мало по малу распространившиеся по всему культурному миру. Мы и займемся рассмотрением железнодорожного транспорта. Это не значит, конечно, чтобы мы считали другие средства сообщения слишком малозначительными. В разумно организованной системе общественного хозяйства должны применяться все средства транспорта, дополняя и поддерживая друг друга. Водные пути, например, играют и в настоящее время огромную роль в хозяйственной деятельности всех культурны народов; что касается, в частности, морского транспорта, то во многих случаях он является одним из важнейших орудий, связывающих нитями товарного оборота отдаленнейшие части земного шара. Его изменения играли и за последнее время выдающуюся роль в хозяйственных отношениях Европы и Америки; в них ищут часто ключи к объяснению грандиозных перемен в современном торговом обороте и внутренней промышленной деятельности передовых народов культурного мира. Однако по недостатку времени мы остановимся только на железнодорожном транспорте. Наш выбор определяется теми существенными особенностями железных дорог, благодаря которым на них легче всего можно проследить влияние улучшенного средства транспорта вообще на хозяйственные отношения. Зная роль железных путей в экономической деятельности народов, [**673**] как в их внутренних отношениях, так и в международном обороте, мы легко поймем значение и всякого другого усовершенствованного средства сообщения. С другой стороны, в эволюции современного хозяйственного строя европейских народов железные дороги играли, несомненно, гораздо более важную роль, чем все другие средства сообщения. Продукт начинающейся крупной промышленности, они способствовали в высокой мере её дальнейшему развитию. Жизнь современного европейского города, его промышленность, его культура, рост его населения были бы нам непонятны, если бы упустили из виду влияние, оказанное на него железнодорожным транспортом.

История железных дорог начинается с первых десятилетий нашего века. Но попытки изобретения отдельных элементов их относятся к гораздо более раннему времени. Идея проложения рельсового пути была известна уже древним египтянам, которые применяли каменные колеи при перевозке огромных масс строительного материала для их колоссальных сооружений

(пирамид, храмов и т.п.). Но при господстве системы натурального хозяйства, человечество долгое время довольствовалось для своих сообщений естественными путями и не пыталось сделать из рельсового пути широко распространенного средства транспорта. Только с развитием крупной промышленности энергия изобретателей направилась с особенной силой на улучшение способов товарного движения по сухому пути. Для перевозки каменного угля ещё в XVII и XVIII столетиях стали употреблять сначала деревянные рельсы, [**674**] затем, чтобы предохранить их от быстрого изнашивания, на них набивали металлические пластинки, что привело постепенно к мысли изготовлять чисто металлические рельсы. При перевозке значительных тяжестей движение совершалось с помощью лошадей. Строительство конно-железных дорого начинается в Англии с 1801 г. первый законодательный Акт о них был издан для линии Wandsworth-Croyden (от Лондона в ближайшую окрестность) в видах «удобства перевозки угля, хлеба и всех вообще товаров в столицу и из неё, и из других мест». Дорога находилась во владении акционерной компании с капиталом в 35.000 фунтов стерлингов, разделенным на акции по 100 фунтов каждая. Были установлены нормы тарифов (плата за перевозку) и дано право принудительного отчуждения земли, нужной для постройки дороги. После этого акта новые конно-железные дороги до 20-х гг. разрешались почти каждой сессией парламента[(1)]**.** Таким образом первый элемент транспорта – путь – был достаточно уже усовершенствован. В XVIII и в начале XIX столетия появились и первые попытки применения парового двигателя к передвижению грузов. Они становятся все более и более удачными, когда изобретатели отказываются от мысли сооружения паровой повозки, годной для движения по всяким дорогам, и обращаются к комбинации парового двигателя с рельсовым путем. Наиболее талантливым и [**675**] счастливым изобретателем нового способа сообщения был известный английский механик Георг Стефенсон, с именем которого связывается обыкновенно представление о первой железной дороге. Мы знаем, однако, что и в данном случае в действительности труды Стефенсона только завершили довольно продолжительный и сложный процесс развития. Заслуга Стефенсона заключалась, главным образом, в том, что он заботился о нивелировке пути (посредством присыпей и выемок) и изменил существенным образом устройство локомотива. Он первый применил отвод отработавшего пара в топочную трубу и трубчатый паровой котел, благодаря чему чрезвычайно увеличивалась нагреваемая поверхность, открывая возможность развитию большой механической силы. Ещё в 1814 г. Стефенсон построил локомотив для угольной железной дороги в Киллингворсе (Killingworth), около Нью-Кэстля. Но первым значительным применением парового транспорта была линия Стоктон-Дарлингтон, соединяющая угольные копи с морским портом. Первоначально она была разрешена для конно-железнодорожного движения

(в 1821г.), но вскоре (в 1823г.) получила право устройства парового транспорта. Локомотивы для неё были изготовлены по проекту Стефенсона. Успех парового транспорта по этой линии привлек внимание крупных промышленников Манчестера и Ливерпуля, которые давно уже были недовольны привилегиями владельцев каналов, соединявших эти важные экономические пункты. Между Манчестером и Ливерпулем ещё в XVIII веке были проведены два канала (Old **[676]** Quay Mersey and Irwell Navigation и канал герцога Бриджуотерского); первый из них в течение почти полувека каждый год давал дивиденд, равный вложенному капиталу, так что акции его поднялись мало по малу с 70 фунтов стерлингов до 1250; второй в течение первых 20 лет XIX столетия давал его собственнику ежегодно 100.000 ф.ст. дохода, т.е. сумму, немного меньшую всего затраченного в дело капитала. Между тем перевозка товаров по этим каналам не представляла больших удобств, так как зимой они замерзали на некоторое время, а летом пересыхали. Увидев на практике преимущества железнодорожного транспорта, манчестерские и ливерпульские купцы составили проект железной дороги между их городами и стали добиваться его утверждения парламентом. Последнее было, однако, нелегко, потому что владельцы каналов не замедлили организовать сильную оппозицию против проекта. Парламент в то время слагался по преимуществу из представителей землевладельцев, т.е. того же общественного класса, к которому принадлежали и владельцы каналов. В заседаниях палаты общин произносились длинные и патетические речи против железных дорог, причем ораторы говорили о нарушении священных прав землевладения, о разрушении парков, истреблении лесов и опустошении полей и даже о нарушении домашнего покоя деревенских джентльменов. На первый раз (в сессию 1825 г.) проект был, действительно, отвергнут, но на следующий год железнодорожная партия одержала верх. Победа досталась, однако, не дешево. [**677]** Вычисляют, что даже по умеренному расчету, издержки, понесенные обеими партиями по поводу билля о Ливерпульско-Манчестерской дороге, составили около 70.000 ф.ст., т.е. 10 % всех расходов на её постройку. Когда дорога была выстроена, компания назначила конкурс на устройство локомотива. Премия досталась Стефенсону (октябрь 1829 г.), локомотив которого шел с быстротой, неожиданной даже для самих защитников железных дорог (от 20 до 30 миль в час). С этого времени (**1829 г.)** и ведут обыкновенно начало эры железнодорожного строительства. Выгоды железнодорожного транспорта быстро привлекли к себе внимание предпринимателей и парламент был завален просьбами о новых концессиях. Однако и враги нового способа сообщения не дремали. Помимо собственников каналов (и шоссе), против железных дорого ратовали представители извозного промысл, у которых железные дороги грозили отнять перевозку товаров. Кроме них, в начале железнодорожного

строительства в Англии недоброжелательное отношение к новым путям продолжало поддерживаться и у поземельных собственников, для которых, конечно, проведение железных дорого могло быть только выгодно. Лендлорды не понимали вначале, что железные дороги должны повысить доходность их имений, и, подстрекаемые заинтересованными лицами, видели в их сооружении только неприятное нарушение своих территориальных прав[(2)]. Таким образом, при получении [**678]** первых железнодорожных концессий, приходилось употреблять много усилий и материальных затрат совершенно непроизводительно на борьбу с оппозицией влиятельных членов Парламента. На примере Ливерпульско-Манчестерской дороги мы видели уже, до каких размеров доходили такие «парламентские издержки». Впрочем, большая доходность железных дорог с избытком окупала затраты, а с парламентской реформой 1832 года в палату общин проникла крупная буржуазия, разрешение дорог облегчилось, и уже в 1836 году мы находим в Англии «железнодорожную манию», которой страдали впоследствии и все другие страны Европы. В одном этом году парламент выдал разрешение на постройку 29 новых линий, длиной в 994 мили. [**679]**

Постройка железных дорог в Англии совпала с господством так называемой «манчестерской доктрины», требовавшей полной свободы для частной промышленной деятельности и отрицавшей разумность государственного вмешательства. Железнодорожное дело, которое по своим существенным условиям, как мы увидим ниже, должно быть единообразно регулируемо и контролируемо общественной властью, передавалось целиком в руки частной деятельности. Не было создано общего плана железнодорожной сети; государство не заботилось об отношениях железнодорожных компаний к публике, интересы которой в первое время очень часто нарушались. Пункты, которые желательно было бы соединить в интересах всего народного хозяйства, оставались вне железнодорожных сообщений, и в то же время в местностях, излюбленных спекуляцией, проводились параллельно конкурирующие друг с другом линии различных компаний. Один исследователь английских железных дорог замечает, что «муха, пройдясь по карте Англии с запачканными лапками, начертила бы железнодорожную сеть не хуже той, какая есть в действительности». Впрочем, было бы неправильно думать, что английское железнодорожное законодательство было создано под исключительным влиянием доктрины свободной конкуренции. Невмешательство государства коренится здесь в истории административного права Англии. В старое время заботы о сухопутных путях сообщения лежали на органах местного управления, так как дороги имели, главным образом местное значение. В XVIII [**680]** же веке появляются большие шоссейные дороги, назначенные для целей широкого товарного обращения, выходящего за пределы небольших местных районов. Естественно, что содержание таких дорог оказалось не под силу органам

местного самоуправления, и потому они были переданы частным обществам за право взимания дорожных пошлин (Turnpike-Trusts). Принцип частного строительства и владения был перенесен с шоссейных дорого и на устройство каналов, а затем уже был применен к железным дорогам[(3)]**.** В половине 40-х гг. опять возникает усиленная железнодорожная спекуляция; в три парламентские сессии было разрешено 8.592 мили новых дорог, тогда как до того времени было выстроено всего только 2.148 миль. Чрезмерное увлечение железнодорожным строительством не могло не отразиться гибельно на выгодах самих компаний; через несколько лет дороги стали давать вместо прежних 15%, всего 3% прибыли. Тогда возникла мысль о слиянии конкурирующих компаний в обширные монопольные организации. Слияние это (в особенности с конца 50-х гг.) привело мало по малу к тому, что большая часть английских железных дорог сосредоточилась в немногих предприятиях и приняла уже черты монопольных учреждений, которые так характерны для железнодорожного транспорта. В 70-х гг. 5/6 всей железнодорожной сети Англии принадлежали уже 11 компаниям, 4 из которых владели [**681]** половиной всех английских железных дорог[(4)]**.** Однако государство не изменило по существу своей железнодорожной политики и не перешло к системе государственного владения железнодорожной сетью, так что и до сих пор английские железные дороги принадлежат частным компаниям[(5)]**. [682]**

Иной характер носит постройка железных дорог во Франции. История дорожного дела во Франции до появления парового транспорта представляет уже немало попыток регулирования сообщений государственной властью. В то время как в Англии устройство дорого было предоставлено вначале целиком органам местного управления, затем – частным компаниям, во Франции уже в начале XVII века правительство усиленно строит дороги барщинным способом. Революционное правительство и Наполеон I также продолжали политику монархии: в 1791 году был создан государством «Corps des ponts et chausses» для подготовления инженеров и для изучения нужд дорожного дела Франции.; Наполеон же поощрял устройство хороших путей сообщения в виду стратегических соображений; с 1800 по 1812 год на дорожное дело было израсходовано до 300 миллионов франков. **[683]**

К тому времени, когда Франция серьезно занялась постройкой железных дорог (первое десятилетие июльской монархии), в ней уже существовала прекрасная сеть искусственных дорожных сообщений и превосходно подготовленный персонал инженеров. Так, в 1837 году во Франции насчитывалось 30 570 км государственных шоссейных дорог, в том числе 27 442 км департаментских шоссейных дорог и около 10 000 км искусственных водных путей[(6)]**.**

Известно, что время царствования Людовика Филиппа во Франции характеризуется торжеством буржуазии, сильным развитием капитализма.

Господствующим экономическим учением и во Франции стали тогда и манчестерские доктрины. Однако исторические традиции дорожного дела не вполне потеряли силу; государство не предоставило проведения железных дорог целиком частной инициативе, а попыталось внести в новое дело некоторое единство с точки зрения общих интересов народного хозяйства. Железные дороги были объявлены правительством делом «общественной пользы». В 1832 году было решено выработать в «Corps des ponts et chausses» план железнодорожной сети, который и получил силу закона через 10 лет (за это время было разрешено несколько дорог). Центром железных путей был принят Париж, от которого общим протяжением в 6.000 км должны были расходиться радиусами магистральные линии. [**684]**

Первоначально правительство внесло в палату депутатов предложение о разрешении постройки железных дорог, согласно выработанному плану, частными компаниями, но палата отвергла его, высказавшись большинством голосов за государственные железные дороги (в 1837 г.). Но когда в следующем году правительство представило проект в этом смысле, настроение большинства палаты изменилось, и был отвергнут и этот проект, отчасти из опасений больших финансовых затруднений для государства, отчасти в силу обнаружившихся уже частных интересов, отчасти же из малого сознания значения железных дорог, к которым многие относились недоверчиво, предпочитая им каналы, речные и шоссейные сообщения и опасаясь, что проведение железных дорог лишит заработка комиссионеров, извозчиков, хозяев гостиниц, конских барышников и т.д. Тогда правительство внесло компромиссное предложение выдачи концессий частным компаниям с поддержкой от государства (и местного управления; последнее было вскоре отменено). Проект был сочувственно встречен палатой и стал законом (11 июля 1842 г.). С этого времени и ведет начало усиленное железнодорожное строительство во Франции. Государство приходило на помощь частной предприимчивости, принимая часть издержек по сооружению дорог на свои средства (150.000 фр. на км пути; на долю компаний оставалось 125.000 франков). Выгоды железнодорожного строительства вызвали и здесь усиленную спекуляцию и, как результат её, кризис. В 1847 году железнодорожные компании понесли уже [**685]** весьма чувствительные убытки, и дальнейшая постройка дорог приостановилась[(7)]**.** Год революции (1848) также, конечно, не мог быть благоприятным для развития промышленной деятельности. Вообще до coup d'etat Наполеона III в железнодорожном деле Франции наступает затишье (с 1848 по 1854 год не было выдано ни одной концессии). При Наполеоне III постройка железных дорог снова оживляется. Новое правительство видело в рельсовых путях удобное средство для борьбы с мятежными элементами общества (в случае восстания в отдаленной провинции легко можно было двинуть туда из центра вооруженную силу), а с другой стороны, пользовалось выдачей концессий с

целями упрочить свое положение в буржуазных кругах. Прежде всего был удлинен срок железнодорожных концессий до 99 лет, что раньше делалось только по исключению[8]. Правление Наполеона III опять вызвало к жизни затихшую было спекуляцию. Для облегчения устройства новых предприятий был учрежден известный «Credit mobilier», во главе которого стали братья Перейры – типические представители новой эпохи промышленного развития. Ученики и последователи знаменитого социалиста Сен-Симона во времена молодости, они изменили своим идеалам, когда явилась возможность легкой наживы при помощи смело задуманных спекулятивных операций. Они вносили в промышленные [**686**] и биржевые дела широту и смелость расчета, что в соединении с полной беззастенчивостью в нравственном отношении создавало им огромный успех. Эти люди, прикрывая обыкновенное стремление к наживе во что бы то ни стало, широковещательными заявлениями об общих нуждах народного хозяйства и культуры, как нельзя более олицетворяли собой тот тип новейшего биржевого дельца, первым крупным представителем которого явился ещё Джон Ло, тип, в котором, по остроумному замечанию Маркса, удивительно совмещаются в одно и то же время черты пророка и мошенника. Способствуя учреждению различных промышленных предприятий, банк движимого кредита содействовал в особенности железнодорожному строительству. Однако усиленное привлечение капиталов к железнодорожному делу вызвало и во Франции те же последствия, которые наблюдались в Англии. Отдельные небольшие компании терпели убытки и силою вещей склонялись к мысли о слиянии. К 1857 году во Франции железнодорожная сеть находилась уже в руках всего 11 компаний, тогда как десять лет тому назад их насчитывалось ровно втрое больше. Мало помогло, однако, и слияние. Неумеренные затраты капиталов приводили к сильному понижению процента и даже к полной несостоятельности компаний. Правительство приходило на помощь, назначая гарантии процентов по железнодорожным бумагам, но и при таких условиях железнодорожное дело Франции к концу наполеоновского режима находилось далеко не в блестящем состоянии. Поэтому с падением [**687**] Наполеона и установлением третьей республики новому правительству пришлось серьезно задуматься над вопросом о положении железнодорожного хозяйства. Политические деятели, наученные опытом, перестали уже видеть в частной инициативе наилучшее средство нормального развития промышленности и все более и более склонялись к принципу государственного вмешательства. В 70-х же гг. было решено выкупить в казну железные дороги, оказавшиеся несостоятельными (всего протяжением 2.615 км), и начать постройку новых линий за счет казны. Однако правительство не выдержало до конца намеченного плана и обратилось опять к соглашению с частными компаниями. К 31 декабря 1894

г. во Франции во владении государства было всего только 2.631 км железных дорог, из общей сети в 39.624 км[9].

До самого последнего времени почти вся железнодорожная сеть Франции принадлежала шести крупным компаниям, и только с министерства Клемансо (1906г.) железнодорожная политика Франции стала снова направляться на путь, указанный в 70-х гг. было решено выкупить западную железную дорогу, и, несмотря на усиленную оппозицию правительственному проекту в сенате, где представители железнодорожных компаний располагали особенно значительным влиянием, предложение правительства получило в 1908 г. силу закона, и казенная сеть французских железных дорог выросла приблизительно до 9.000 километров[10]. [**688**]

Монопольный характер железных дорог, отчетливо выяснившийся после первых неудачных попыток конкуренции между отдельными линиями и слияния их в крупные организации естественно подсказывал им необходимость последнего шага – перехода в руки государства. Но такой переход в странах с влиятельными частнокапиталистическими группами был, как мы видели, чрезвычайно затруднен, в особенности потому, что было упущено наиболее благоприятное время, пока частные интересы не успели ещё прочно связать себя с железнодорожным делом. Поэтому государственное владение железными дорогами упрочивается в странах, отставших в хозяйственном развитии, где буржуазия не успела ещё пустить прочных корней и не приобрела ещё решающего влияния на государственные дела. Любопытно, что государственная форма железнодорожных предприятий появляется уже в самом начале железнодорожного строительства. Принцип государственных железных дорог был признан **бельгийским** правительством ещё в 1833 г., встретившим сочувствие и со стороны законодательных учреждений. С 1835 г. в течение 10 лет в Бельгии строились исключительно казенные железные дороги, и она служила примером для других государств (потом восторжествовал принцип частного строительства). За Бельгией последовали прежде всего германские государства, но не Пруссия, которая теперь первая приходит на память, когда говорят о государственных железных дорогах, а **Баден и Вюртемберг.** В обоих этих государствах попыткам постройки казенных [**689**] железных дорог предшествовало обстоятельное изучение и обсуждение вопроса, и политика, начатая ими в 40-х гг., осталась твердой и в последующее время. И до сих пор система государственных железных дорог осталась здесь господствующей. Менее удачно принцип казенного строительства был применен около того же времени в России (см. ниже).

Во **Пруссии** признание идеи государственных железных дорог и попытки практического её применения наступают позднее, с конца 1848 года (министр v.d. Heydt); в 60-х гг. опять выдвигается частное строительство. Правда, в это время сеть прусских казенных дорог увеличилась

присоединением казенных дорог государств, захваченных Пруссией (ганноверские, пассаусские, гессенские железные дороги), но правительство, во главе которого стоял будущий организатор прусской государственной железнодорожной сети – Бисмарк, было занято конституционными конфликтами, войнами, территориальными приобретениями, и вопрос о казенных железных дорогах был отодвинут на второй план и отчасти затемнен.

Однако недостатки частной предприимчивости в железнодорожном деле (между прочим, разыгравшаяся и здесь после войны 70 года спекулятивная горячка, заставили общественное мнение, политические круги и само правительство обратить на себя внимание, и к половине 70-х гг. выдвинулся проект сосредоточения германских железных дорог в руках вновь созданной германской империи. Проект это встретил противодействие со стороны некоторых союзных государств, не [**690**] желавших терять самостоятельности в железнодорожном деле, и с конца 70-х гг. прусское правительство (Бисмарк и министр торговли, затем публичных работ Майбах) решает действовать отдельно и энергически приступает к выкупу в казну частных железных дорог. На основании законов 1879-1880 гг. было приобретено государством 5.002 км частных железных дорог, затем – рядом законов в период 1882 – 1904 гг. ещё 3.380 км. Кроме того, прусское правительство строило новые железные дороги за счет государства и вступало в соглашения с соседними государствами о совместном выкупе некоторых частных дорог этих государств и общем управлении ими (с Гессеном – в 1896 г. и Баденом – в 1901 г.). О результатах принятой политики можно судить по следующей таблице[11]:

Железные дороги в Пруссии на	**Всего железных дорог (км)**	**В том числе (км)**	
		государств.	**частных**
1 апреля 1879 г.	**18.537**	**5.255**	**13.282**
1 апреля 1909 г.	**40.264**	**37.383**	**2.881**

В железных дорогах для прусского правительства открылся предусматриваемый уже Бисмарком, но превзошедший самые смелые ожидания, источник пополнения государственных доходов. За 10-летие 1897 – 1906 гг. чистый доход от прусских государственных железных дорог составлял: [**691**]

Годы	**Чистый доход (млн. марок)**	**В % к вложенному капиталу**
1897	**532**	**7,14**
1898	**537**	**7,07**

1899	**563**	**7,28**
1900	**564**	**7,14**
1901	**518**	**6,41**
1902	**541**	**6,54**
1903	**611**	**7,12**
1904	**632**	**7,17**
1905	**681**	**7,52**
1906	**698**	**7,48**

За покрытием процентов и погашения по затраченному капиталу от этих доходов оставался в среднем чистый финансовый избыток в 380 миллионов марок ежегодно[(12)].

В **России** сооружение железных дорог ведет начало с 30-х гг. В 1835 году профессор венского политехникума фон-Горстнер, известный постройкой первой железной дороги в Австрии, подал императору Николаю I записку с проектом сооружения обширной сети железных дорог, соединявшей важнейшие торговые и промышленные пункты с севера на восток (Петербург – Москва – Нижний Новгород – Казань) с паровой тягой для пассажирского и конной для товарного движения. Проект этот встретил мало сочувствия в руководящих правительственных кругах. Гр. [**692]** Канкрин находил, что железные дороги создадут вредное поощрение сбыта в ущерб производству, что постройка железных дорог отвлечет капиталы от земледелия, а эксплуатация - приведет к истреблению лесов, и решительно высказался против проекта. Его поддерживал в этом и министр путей сообщения граф Толь, предпочитавший водные пути летом и санные – зимой. Из обширного плана, предложенного Герстнером, остался только ничтожный обрывок – маленькая Царскосельская железная дорога длиной в 24 версты (между Петербургом и Павловском, через Царское Село), для устройства которой Герстнеру и разрешено было образовать компанию. Дорога эта была открыта для движения в 1838 году. Сооруженная на частные средства, она не способствовала у нас развитию частной предприимчивости в железнодорожном деле. Не имея серьезного значения для экономической жизни (она служила, главным образом, нуждам двора и высшей администрации), она не давала и выгод, которыми в Западной Европе пользовались обыкновенно первые железнодорожные компании. Вообще Николаевская эпоха не благоприятствовала развитию у нас частной предприимчивости в железнодорожном деле. Россия в то время по существенным условиям своего экономического строя резко отличалась от соседних европейских государств. В то время, как на Западе к половине текущего столетия делало гигантские шаги крупное капиталистическое производство, у нас господствовало ещё примитивное натуральное хозяйство. При крепостном праве не было почвы для широкого развития

крупной [**693]** промышленности, не было потребности в устройстве обширной сети улучшенных средств сообщения, не было и крупных капиталов в руках частных лиц. Что же касается привлечения к делу иностранных капиталов, то для него существовали серьезные препятствия в условиях русской общественности того времени. Россия представлялась иностранцам полудикой, варварской страной, лишенной достаточных гарантий для правильного промышленного и кредитного оборота, и потому они с большим недоверием относились к помещению своих капиталов в русские предприятия. Само правительство не было склонно поощрять в данном отношении приток иностранных капиталов, видя в железных дорогах лишнюю и вредную роскошь, пустую выдумку, неприложимую к русской жизни. Однако потребность в соединении Петербурга с центром России чувствовалась и выяснилась достаточно уже и к тому времени. Кроме того, император Николай I, по-видимому, склонялся скорее к признанию выгод нового способа сообщения. В начале 40-х гг. было решено построить «хозяйственным способом» железную дорогу между Петербургом и Москвой (Николаевскую). Это была первая большая железнодорожная линия в России, имевшая уже и крупное экономической значение (до неё, кроме Царскосельской, была построена также небольшая линия – Варшаво-Венская дорога, разрешенная сначала частным лицам, но затем принятая на счет казны). Постройка Николаевской дороги ярко отразила на себе все неустройства русской дореформенной администрации. Прежде всего самое [**694]** направление дороги было избрано вопреки элементарным требованиям железнодорожного строительства. Вместо того, чтобы стремиться к соединению важнейших лежащих на пути промышленных и торговых пунктов (и главным образом, Новгорода), было принято прямолинейное направление. Препятствия, заключавшиеся в условиях местности, через которую должна была пройти дорога, при этом не обходились, а преодолевались ценой громадных затрат. Кроме того, издержки постройки увеличивались и благодаря обычным для того времени злоупотреблениям администрации, заведывавшей делом. Неудивительно поэтому, что постройка обошлась в громадную сумму – около 100 млн. рублей, что составляет около 165.000 руб. на версту, - расход, превышающий в несколько раз средние издержки по сооружению железных дорог в настоящее время, не принимая при этом в расчет даже дешевизны труда и содержания работника в то время. Бессилием и злоупотреблениями администрации объясняется и крайняя медленность сооружения: дорога строилась в течение целых восьми лет (с 1843 по 1851 год). По окончании постройки обнаружилось, что и эксплуатация её не будет давать достаточного дохода на затраченный в дело капитал, а потому были отчислены особые источники для покрытия расходов, вызываемых новой дорогой, из общегосударственных средств. После этого развитие нашей железнодорожной сети приостановилось.

Государственные ресурсы были уже достаточно истощены постройкой Николаевской дороги, чтобы правительство могло приступить к расширению железнодорожной сети, [**695**] а частных капиталов, как мы видели, не оказывалось. В таком положении Россию застала Крымская война. Обнаружив вопиющие неустройства во всем общественном строе России, неудачная война указала и на крупные неудобства, связанные с отсутствием правильных путей сообщения. Во время войны с полной очевидностью выяснилась неподготовленность России к быстрому передвижению на театре военных действий солдат, провианта, оружия и снарядов. Стратегические соображения требовали, таким образом, проведения нескольких магистральных линий от центра к окраинам государства. Но и экономические потребности страны, в которой готовился переход от крепостного строя к новым формам экономической жизни, также начинали настойчиво заявлять о себе. Нашлись и необходимые средства для постройки (конечно, не у правительства, финансы которого были расстроены войной). В дело потянулись иностранные капиталы, которые и сообщили первый сильный толчок развитию русского капитализма. В 1857 году образовалось «Главное общество российских железных дорог», учредителями которого были крупные иностранные банкиры (в их числе Беринг, Гоне, Перейры). Общество надеялось собрать капитал в 250 млн рублей, с которыми и предполагало соорудить 4 больших железнодорожных линии. Удалось, однако, найти только около половины предложенной суммы и вместо четырех линий выстроить только две (Петербургско-Варшавскую и Московско-Нижегородскую). Правительство, с своей стороны, приняло участие в деле, установив гарантию 5% [**696**] доходности (по оценке в 62.500 руб. на версту пути). Постройка дорог Главного общества оказалась, однако, дороже, чем предполагалось. Фактические издержки на Варшавской дороге были на 57%, на Нижегородской – на 41% выше сметных предположений. При этом и солидность постройки была достигнута в значительно меньшей степени, чем можно было бы ожидать при таких расходах. Здесь опять-таки сказались неустройства русской общественной жизни. Зная о прежних опытах русского железнодорожного строительства, Главное общество пригласило на службу французских инженеров. При всех деловых качествах этих лиц, они не могли быть вполне подготовлены к выполнению возложенной на них трудной задачи, потому что не знали подробно местных условий той страны, в которой они призваны были работать. С другой стороны, русское ведомство путей сообщения, обиженное вниманием к себе, устраивало целый ряд препятствий для деятельности своих соперников – французских инженеров. Планы, посылаемые последними в управление русских путей сообщения, подолгу задерживались, возвращались для исправления иногда незначительных мелочей. Если замечания русских инженеров и бывали справедливы, все-таки они создавали большую

волокиту и вообще множество затруднений, которые далеко не искупались пользой сделанных исправлений. Наконец русские подрядчики не расположены были с точностью выполнять требования солидности постройки, предъявляемые французскими строителями. При невозможности уследить за правильностью выполнения [**697**] подряда, открывалось обширное поле для злоупотреблений со стороны низших агентов, которые, получив известное вознаграждение, докладывали начальству, что работа выполнена вполне надлежащим образом. Неопытность высших агентов и неприспособленность низших служащих даже и при добросовестном отношении к делу порождали множество лишних расходов, требуя лишних рук, труд которых оплачивался очень дорого. Расходы на одну только администрацию при сооружении Варшавской и Нижегородской дорог составили огромную сумму в 32 млн рублей[(13)].

Однако новое дело стало вскоре приносить большие барыши, в особенности для учредителей. Тогда и у нас возникло стремление к добыванию концессий, причем лица, хлопотавшие о разрешениях на постройку дорог, располагали обыкновенно недостаточными капиталами и надеялись на сбор необходимых средств путем подписки на акции. Надежды эти, однако, не оправдывались, благодаря бедности России капиталами и трудности добывать большие суммы из-за границы. Целый ряд концессий, выданных разным лицам после учреждения Главного общества, не привел ни к каким положительным результатам. Компании закрывались, не будучи в состоянии приступить к постройке разрешенных им линий. В конце 60-х гг удалось, наконец, найти средство к привлечению надежных капиталов из-за границы путем обращения к германскому рынку. Общество Рязанско-Козловской железной дороги выпустило [**698**] ¼ акций и ¾ облигаций в прусских талерах, разместив их среди германских капиталистов. Посредниками между обществом и будущими «крепкими» владельцами его бумаг (которыми были главным образом, мелкие капиталисты) были германские крупные банкиры (в Берлине и Франкфурте), нажившие на этой операции огромные барыши.

Вскоре к частным лицам в поисках за концессиями присоединяются и земства. В1866 г. Воронежское земство получило концессию на постройку Козлово-Воронежской дороги; в 1867 г. Елецкое земство – на проведение линии сначала от Грязной до Ельца, затем от Ельца до Орла. В этих случаях земства действовали совершенно также, как частные учредители, т.е. добывали разрешение и перепродавали его частным предпринимателям, наживая на этом крупные барыши. Поворот к самостоятельному строительству со стороны земств начинается с проведения Грязе-Царицынской дороги Борисоглебским земством (в 1868-1869гг.).

К началу 70-х гг. и Россия пережила такую же железнодорожную горячку, как и другие государства в первые годы сооружения

железнодорожной сети. Это было золотое время для спекулянтов и людей со связями, имевших возможность выхлопотать выгодную концессию. Концессия приобреталась не ради помещения капитала в железнодорожные предприятия, а ради неё самой; акционерные общества, стоявшие во главе постройки железной дороги, были по существу фиктивными. в них обогащались лишь учредители, добывшие **[699]** концессию, а затем, когда дороги выстраивались и акции оставались за постоянными «крепкими» владельцами, обнаруживалось обыкновенно, что дорога не может дать ожидаемых высоких доходов. Тогда обращались за помощью к правительству, которое назначало субсидии и гарантии железнодорожным деятелям, поддерживая их доходы деньгами, добываемыми налогами из народных средств. Убытки, в которые железные дороги вовлекались, благодаря злоупотреблениям при получении концессий и огромным барышам учредителей, покрывались, таким образом, из народного кармана. Уже в конце 60-х гг. правительство вынуждено было тратить такую массу средств на поддержку частных железнодорожных обществ, что оно продало даже в частные руки (Главному обществу) Николаевскую железную дорогу для образования достаточного фонда на нужды железнодорожного дела. И в данном случае русский капитализм развивался при непосредственном содействии государства.

Жажда наживы влекла в это время множество людей разнообразного общественного положения к центру великих надежд – Петербургу, откуда разливалась широким потоком золотая река концессий и субсидий. Помимо ловких дельцов-капиталистов, к железным дорогам пристраивались и представители дворянства, искавшие в концессиях возможности наверстать экономические потери, понесенные ими при отмене крепостного права. В уставах железнодорожных компаний в числе учредителей можно найти, кроме имен капиталистов (купцов, банкиров), целый ряд [**700]** титулованных и иных старинных дворянских фамилий и имен высокопоставленных лиц.

Погоня за легкой наживой счастливым учредительством акционерного общества стала к началу 70-х гг настолько заметным явлением в русской жизни, что нашла себе отражение в многочисленных литературных произведениях того времени. В сочинениях Некрасова, Салтыкова, Терпигорева (Сергея Атавы) мы находим немало вариаций этого общего типа дельца-афериста, прожигателя жизни, ловкого владельца выгодной концессии.

Война 1877-1878 годов обнаружила, подобно Крымской кампании, огромные неустройства в различных сферах нашей общественной жизни, в том числе и в железнодорожном деле. Для подробного расследования вопроса о положении русских железных дорог правительство назначило специальную комиссию под председательством гр. Баранова. Комиссия выяснила вредные последствия частного железнодорожного строительства и

решительно высказалась в пользу государственного вмешательства в железнодорожное дело.

С 80-х гг. поэтому в нашей железнодорожной политике наступает резкий поворот[14]. [**701]** Правительство начинает постройку новых линий за собственный счет и выкупает в казну существующие частные дороги. К концу царствования Александра III из общего количества 31.219 верст железных дорог (в Европейской России) в казенном управлении состояло 16.920 верст, т.е. более половины (52%) [15]**.** Однако усиленное внимание правительства к железнодорожному делу имело у нас, благодаря особенностям нашего общественного строя, и отрицательные стороны. с 90-х гг. (министерство С.Ю.Витте) развитие русской железнодорожной сети идет ускоренным темпом; за восемь лет – с 1894 по 1902 г. – в одной Европейской России разрешалось к постройке в среднем ежегодно по 2.264 ½ версты[16]**.** Такое чрезмерное строительство вызывалось не только сознанием важности железных дорого для общего [**702]** экономического развития России, но и в особенности стремлением поддержать нашу железную промышленность, не имеющую прочных корней в спросе широкой массы населения. Казенные заказы и вообще спрос, создаваемый крайним развитием железнодорожного дела, должны были заменить для металлургических заводов недостаток спроса со стороны обычных покупателей, удерживаемых дороговизной местных изделий (благодаря таможенному покровительству) и слабостью покупательных средств (у крестьянской массы). Поощрение немногих заводчиков достигалось при этом чрезмерным напряжением общих финансовых средств государства и урезыванием расходов на культурные цели[17]. Наконец поспешное железнодорожное строительство не могло не отразиться неблагоприятно и на самой технической стороне дела. Постройка новых железных путей во многом оказывается несовершенной; отмечаются также и прямые злоупотребления, в особенности при сооружении отдельных линий.

Не оправдались и надежды на доходы государства от железных дорог. В противоположность прусским, русские железные дороги легли бременем на государственный бюджет. После крупных убытков казны (23 ¾ милл. р. в 1893 г. и 4 милл. р. в 1894 г.) появился было и чистый доход, составивший в общей сумме за пятилетие 1895-1899 гг. 26 милл. р. Но с 1900 г. опять начались убытки, принесшие за пятилетие 1900-1904 гг. 162 милл.р. ущерба казне (т.е. в[**703]** среднем около 32 ½ милл.р. ежегодно). Главная вина в этом падает на сибирские железные дороги, имеющие пока более стратегическое, чем коммерческое, значение, и постройка которых велась особенно бесконтрольно. Капитал, реально вложенный в сибирские железные дороги, значительно ниже израсходованных громадных сумм, разошедшихся в большой доле «по рукам», но которые, тем не менее, будучи записаны в

число издержек, должны рентироваться наравне с действительно употребленными в дело капиталами[18].

II.

Мы познакомились с историческим развитием железнодорожного дела. Прежде чем перейти к выяснению экономического значения железных дорог, я приведу статистические данные, указывающие на распространение этого средства транспорта на земном шаре в настоящее время.

По данным за 1907 г. на земле насчитывалось всего более девятисот пятидесяти тысяч километров железных дорог, которые распределялись следующим образом между различными частями света (и важнейшими государствами в их пределах) [19]: [**704**]

		Железных дорог (км)
I.	**Европа**	**320.810**
	Россия (включая Финляндию)	58.385
	Германия	58.040
	Франция	47.823
	Австро-Венгрия	41.605
	Великобритания и Ирландия	37.150
	Швеция	13.392
	Бельгия	7.844
II.	**Америка**	**487.506**
	Соед.Шаты.Сев.Америки	***369.991***
	Канада	36.125
	Аргентинская Республика	22.004
	Мексика	21.906
	Бразилия	17.242
III.	**Азия**	**90.577**
	Британская Индия	48.106
	Сибирь и Манчжурия	9.116
	Русские Средне-Азиат. владения	4.519
	Япония	8.067
	Китай	7.806
	Азиатская Турция	4.716
	Персия	54
IV.	**Африка**	**29.798**
	Английские колонии	13.298
	Египет	5.544
	Алжир и Тунис	4.906
	Германские колонии	1.847
	Французские колонии	2.006
	Португальские колонии	1.131

V.	Австралазия	**28.592**
	Всего на Земле:	**957.000**

[705]Приведенные данные не указывают, однако, сравнительных степеней снабжения различных стран железными дорогами. Для этого их необходимо привести к общим основаниям. Обыкновенно выводят отношение длины железных дорог к пространству и населению страны. Зная, сколько километров железных дорог приходится на единицу пространства и на определенное количество жителей в каждой из сравниваемых стран, мы легко можем судить, которые из них лучше снабжены железными путями, которые хуже.

Располагая государства предыдущей таблицы по этим признакам, мы увидим, что они разместятся уже в ином порядке, а именно (для краткости ограничимся только приведенными выше семью европейскими государствами) [(20)]:

	км железных дорог на 100 кв.км	**км железных дорог на 10.000 жителей**
Бельгия	**26,60**	**11,7**
Великобритания и Ирландия	**11,80**	**9,00**
Германия	**10,70**	**10,30**
Франция	**8,80**	**12,30**
Австро-Венгрия	**6,20**	**8,80**
Швеция	**3,00**	**26,10**
Россия (с Финляндией)	**1,10**	**5,50**

Как видно, несмотря на усиленное строительство последнего времени, благодаря которому по абсолютной длине железнодорожной сети Россия [**706]** занимает теперь уже первое место в Европе, степень снабжения её железными дорогами все ещё значительно отстает от плотности железнодорожной сети указанных европейских государств.

Какова же роль железнодорожного транспорта в экономической жизни? Что нового вносит он в современные хозяйственные отношения, в чем выражается его влияние на общий ход промышленного развития народов?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо прежде всего выяснить существенные особенности железнодорожного транспорта.

Первой чертой, выгодно отличающей железные дороги от других сухопутных средств сообщения и прежде всего бросающейся в глаза, является небывалая ранее **быстрота** транспорта.

Во Франции, при превосходных шоссейных дорогах, движение на лошадях (в дилижансах) в среднем не превышало 15-16 км в час. Вообще же среднее движение лошади можно принять в пассажирском транспорте около 10 верст в час. Между тем пассажирские поезда западноевропейских железных дорог делают обыкновенно около 50 верст в час, а скорость курьерских поездов доходит до 100 верст в час[(21)].

Что касается товарного движения, то в Германии скорость товарных поездов доходит теперь до [**707**] 45 км в час, в особенных случаях даже до 60 км. Даже на наших железных дорогах, не отличающихся большой скоростью, норма пробега поездов определяется в 240 верст в сутки, что, конечно, значительно превышает расстояние, доступное для гужевой перевозки.

Вторая благоприятная особенность железнодорожного транспорта – это способность к **массовой перевозке**. Благодаря приспособлению пути (рельсам) и применению парового двигателя, представляется возможность развивать за раз огромную механическую силу, т.е. перемещать, с помощью единого двигателя, в один прием громадные количества грузов. Из нее вытекает третье, чрезвычайно важное, преимущество железных дорог: сравнительная дешевизна перевозки. В России гужевая доставка на далекие расстояния оплачивается 1/6 -1/8 коп с пудо-версты, а на железных дорогах средний тариф для хлеба составляет 1/50 коп, железной руды – 1/90 коп, т.е. разница в стоимости перевозки доходит до 6 и более чем 10 раз. На немецких дорогах разница ещё значительнее. Перевозка угля в Рейнской провинции и Вестфалии обходилась в то время, когда были проектированы первые железные дороги, в колесном транспорте 40 пф за тонну-км. Первоначальная цена провоза по железным дорогам составляла 13-14 пф., теперь же нормальный фрахт равняется всего 2,2 пф., а по исключительному тарифу – до 1,25 пф. Такое же понижение фрахтов отмечается для железа и хлеба[(22)]. Несмотря на то, [**708**] что постройка железных дорог стоит очень дорого, что для них требуются сложные и дорогие машины и что в них заняты специально подготовленные и частью высокооплачиваемые рабочие силы, - пользование железными дорогами в целом обходится обществу гораздо дешевле, чем примитивными конными повозками, движущимися по естественным грунтовым дорогам. Причина этого кроется в том же, в чем и дешевизна машинной ткани перед ручной, гвоздя выкованного на заводе, перед сработанным простым кузнецом, - т.е., что железные дороги обладают преимуществами крупной концентрированной хозяйственной деятельности. Поэтому-то, вопреки мнению, широко распространенному в начале железнодорожного строительства, железные дороги и могли произвести коренной переворот в хозяйственных отношениях, проникая в самую глубь их и затрагивая интересы всех слоев населения[(23)].

В-четвертых, железные дороги создали впервые необыкновенную **регулярность** движения. [**709**] Благодаря возможности всегда совершенно

точно рассчитать прибытие поезда, время отхода и прихода поездов определяется не только часами, но и минутами, чего, конечно, не могло быть в самом совершенном шоссейном сообщении. Что же касается обыкновенных дорог, то весенняя распутица или осеннее бездорожье вносят огромную неточность в доставку товаров, создавая всегда весьма значительные, а иногда и совершенно непреодолимые препятствия движению. Даже речной транспорт, при всех его удобствах, благодаря замерзанию рек, представляется, в особенности в таких странах, как Россия, недостаточным средством сообщения. Для железной дороги не существует подобных препятствий. Поезда идут круглый год, и никакие изменения погоды не в силах задержать на сколько-нибудь значительное время обычный ход железнодорожного движения.

Наконец необходимо отметить и ещё одно важное свойство железнодорожного транспорта – его сравнительную **безопасность**.

Эта черта на первый взгляд покажется невероятной, если мы припомним поражающие воображение случаи грандиозных железнодорожных катастроф и сопоставим их с мирным движением запряженного лошадьми экипажа. Однако более внимательное наблюдение показывает, что не только для товарного движения, но и для пассажирского железные дороги представляются более безопасным средством сообщения, чем, например, шоссейные пути, если сравнить количество проезжающих пассажиров на тех и других дорогах. По статистическим исследованиям, произведенным во [**710]** Франции над сравнительной безопасностью железнодорожного и шоссейного движения (в дилижансах), оказалось, что с 1835 года по 1875 год на пять миллионов железнодорожных пассажиров приходился один убитый и один раненый – на 580.000; тогда как в почтовом сообщении один убитый приходился на 355.463 пассажира и один раненый – на 29.571. Но, конечно, степень безопасности, достигаемая железными дорогами, пока далека от идеальной, в особенности в странах, где железнодорожное дело вообще страдает существенными недочетами. В 1892 г. число несчастных случаев с пассажирами на 10 млн пассажиров, проехавших по 100 верст каждый, и со служащими - на миллион верст, пройденных поездами, было[24]:

	Убитых		**Увечных**		**Всего**	
	пасс.	**служ.**	**пасс.**	**служ.**	**пасс.**	**служ.**
Соединенные Штаты	22,00	2,10	283,00	23,40	305,00	25,50
Франция	7,10	1,00	41,30	2,45	48,40	3,45
Россия	7,00	1,66	26,00	3,98	33,00	5,60
Германия	4,30	1,18	19,20	6,23	23,50	7,41

Что же касается перевозки товаров, то её удобства при железнодорожном сообщении, конечно представляются настолько очевидными, что на них не стоит останавливаться.

Необходимо отметить также и повышение комфорта при пассажирском движении, что, независимо от быстроты переезда, значительно облегчает отдаленное путешествие по железным дорогам. **[711]**

Принимая в соображение указанные свойства железнодорожного транспорта, нам нетрудно уже будет отдать себе отчет и в его значении для народного хозяйства. Благодаря дешевизне и другим выгодным свойствам железнодорожных сообщений, район сбыта товаров значительно расширяется. В особенности это имеет место по отношению к сбыту малоценных и легко портящихся продуктов. Большая масса товаров, обращающихся на современном рынке, не выносит издержек провоза на сколько-нибудь значительное расстояние даже в шоссейном сообщении; железные дороги устраняют это препятствие.

Насколько проведение железных дорог увеличивает область сбыта товаров, легко можно видеть из следующего чертежа. Представим себе, что железная дорога взимает за перевозку в четыре раза меньшую плату, чем какую приходится вносить при гужевом сообщении. Тогда область сбыта товаров при железнодорожном транспорте будет относится к гужевой перевозке, как круг с вчетверо большим радиусом к кругу, радиус которого принят за единицу. Аналогичное влияние оказывает и быстрота перевозки. Если какой-нибудь продукт (например, свежие овощи) может сохраняться при перевозке не долее суток, то при гужевом подвозе он может доставляться из районов с радиусом самое большее в 50-60 верст, при железнодорожном сообщении – из мест, удаленных от пункта сбыта на целые сотни верст.

Указанное расширение сбыта производит ряд весьма важных последствий прежде всего в **[712]** самой области обмена, - при установлении товарных цен. Цены на продукты сельского хозяйства уравниваются; между различными областями государства (и даже между различными государствами), при надлежащем развитии железнодорожного транспорта, нет уже тех резких колебаний в уровне цен, какие существовали при прежних несовершенных путях сообщения. Если при гужевой перевозке доставка хлеба обходилась 1/10 коп. с пудо-версты, то при перевозке на пятисотверстное расстояние стоимость пуда хлеба должна была возрасти на 50 коп. следовательно, при каком угодно объеме подвоза хлеба из наиболее плодородных местностей в области со скудной почвой цены на хлеб в этих последних не могли значительно упасть. Поэтому не было и возможности практиковать такой подвоз из отдаленных местностей даже в случаях необыкновенно обильного урожая. В то время, как в одних местностях чувствовался недостаток в хлебе, и цены на него были чрезвычайно дороги, в других, наоборот, мог существовать избыток и крайне низкие цены. Если же наши районы были бы соединены железной дорогой, тотчас же условия сбыта хлеба, а с ними и хлебные цены должны были бы измениться.

Если бы железные дороги стали брать, допустим, 1/50 коп. с пудо-версты, то при перевозке на прежнее расстояние (в пятьсот верст) цена пуда хлеба поднялась бы уже не на 50 коп., а только на 10 коп. Отсюда и границей в различиях цен на хлеб в обоих рассматриваемых районах стала бы впятеро меньшая величина. Давая возможность доставлять хлеб из отдаленных [**713]** местностей, железная дорога, таким образом, значительно понизила бы цену на него в местах спроса. Если, например, разница в цене хлеба в этих местностях составляла 30 коп. (при которой гужевая перевозка была совершенно невозможной), то при железнодорожном подвозе хлеба цена его упала бы, согласно нашему примеру, на целых 24 коп. с пуда. В местах отправки хлеба наблюдалось бы обратное явление; так как проведение железной дороги открывало бы возможность продавать часть собираемого хлеба в других отдалённых местностях, то количество его, предлагаемое на продажу в своем местном районе, несколько сократилось бы, а в результате этого поднялась бы его цена. Итак, проведение железной дороги способствует понижению цен на хлеб в местах его сбыта и повышению в местах, отправляющих свой хлеб на продажу.

Чем дешевле и удобнее железнодорожная перевозка хлеба, тем больше уравниваются цены на хлеб в самых отдаленных друг от друга уголках страны. Все меньше и меньше становится разница в ценах на хлеб, существующих в различны государствах. Вовлеченные в обширную сеть мирового оборота, отдельные государства культурного мира представляются как бы соседними провинциями одной страны, - до такой степени сглаживаются существовавшие между ними различия в области хлебной торговли.

Следующая табличка цен на хлеб в Англии, Франции и Австрии за время проведения железных дорог наглядно покажет, как сильно нивелирующее влияние железнодорожного транспорта. [**714]**

(Цены на пшеницу в австрийских гульденах за гектолитр[25])

Годы	**Англия**	**Франция**	**Австрия**
1821 - 30	10,25	7,35	4,81
1831 - 40	9,60	7,61	7,81
1841 - 50	9,16	7,89	6,71
1851 - 60	9,40	8,55	8,94
1861 - 70 8,50	8,80		8,33

Помимо постоянной тенденции к уравнению хлебных цен, железные дороги играют огромную роль в случаях временных потрясений хлебного производства. До сооружения железных дорог неурожайные годы создавали чрезвычайный подъем цен на хлеб в неурожайных местностях, тогда как

более счастливые области, обладавшие избытками хлеба, благодаря дороговизне перевозки, не имели возможности доставлять свой хлеб в те части страны, где на него был огромный спрос.

Для народного хозяйства замкнутого типа, лишенного улучшенных средств сообщения, была в принципе справедлива известная формула Грегора Кинга, по которой при дефиците урожая в 10, 20, 30, 40, 50% наступает гораздо большее повышение цен, а именно на 30, 80, 160, 280, 450%. Конечно, и для того времени эта формула была верна не буквально, а лишь в смысле выражения тенденции движения хлебных цен в зависимости от неурожая. С проведением железных дорог эта формула стала уже неприложима к хлебным ценам. Железные дороги дают возможность доставкой во-время требуемого количества хлеба зна- **715** чительно понизить на него цену в районе, постигнутом неурожаем. Иногда бывает достаточно привоза даже очень незначительного запаса, чтобы цены сразу понизились.

В России в 40-х гг. по сведениям, сообщенным известным государственным деятелем гр. Киселевым, разница в ценах на хлеб в различных местностях и в одних и тех же местностях в урожайные и неурожайные годы достигала громадных размеров. В 1843 году во время неурожая в Эстляндской губернии цена ржи поднялась до 7 рублей за четверть, тогда как в то же время в Черниговской, Полтавской, Киевской и Харьковской губ. Куль ржаной муки продавался за 1 р. 20 коп. В 1845 г. неурожай в Опоческом уезде повысил цену на рожь до 10 руб. за четверть, тогда как за 600 верст в Орле и Мценске она стоила 1р.40 к. – 1р.50 к. Разница в ценах на хлеб в одной и той же местности в неурожайные и урожайные годы достигала следующих размеров:

Цены на рожь за четверть (руб.)

Губернии	Во время урожая	Во время недорода
Симбирская	1,28	6,14
Воронежская	1,46	7,31
Пензенская	1,11	6,27
Екатеринославская	1,75	8,75
Рязанская	1,48	9,74
Тамбовская	1,14	7,70
Саратовская	0,92	6,13
Курская	1,07	8,36
Тульская	1,43	14,28
Ставропольская	1,57	17,28

[**716**]Между тем в декабре 1891 г. и январе 1892 г., когда Россию постиг давно небывалый неурожай, благодаря железным дорогам разница в ценах на хлеб по данным, опубликованным Императорским техническим

обществом, составляла в самых отдаленных друг от друга пунктах не более 25% и только в одном случае 50% [26].

Все, что было сказано относительно хлеба, может быть применено и к перевозке других малоценных или громоздких товаров. Например, доставка каменного угля, железа, строительных материалов с проведением железных дорог стала возможна на такие расстояния, которые при прежних средствах сообщения были совершенно непреодолимы. Сухопутная перевозка лесных материалов на далекое расстояние при грунтовых путях была совершенно немыслима. В настоящее же время, например, лесные материалы перевозятся по железным дорогам с Карпат на Рейн, в Южную Германию и во Францию.

Что касается каменного угля, то потребности его перевозки, как мы знаем, были главным стимулом, побудившим к изобретению железнодорожного транспорта. Зависимость увеличения добывания угля от проведения железных дорог можно видеть из следующего примера:

Великобритания	**1845 г.**	**1875 г.**	**Рост в %**
Добыча каменного угля (в миллионах центнеров)	**630**	**2.500**	**296,9**
Протяженность железных дорог (в километрах)	**4.082**	**26.870**	**558,2**

717То же замечается в большей или меньшей степени и в других странах. Большая прогрессия железных дорог указывает, с одной стороны, что железные дороги существуют не в одних угольных районах, с другой – что важнейшие линии для перевозки каменного угля были выстроены рано, и что дальнейшее расширение сети имело уже другие цели[27]. Такое же влияние железные дороги имели и на добычу железа.

Отсюда возникают дальнейшие, чрезвычайно важные последствия в области не только обмена, но и производства разного рода товаров современной индустрии. Благодаря удешевлению доставки сырых материалов, употребляемых в различных производствах и, следовательно, значительному понижению цен на них, удешевляется и производство изготовляемых с их помощью изделий. Особенно важное значение имеет дешевизна угля и железа, которые представляют необходимейший материал для современной промышленности. Производство страны, располагающей железными дорогами, расширяется; поэтому во всех странах железные дороги значительно поднимают производительные силы страны, а вместе с тем способствуют и концентрированию промышленности. Крупная промышленность, располагая обширным районом сбыта и дешевыми сырыми материалами, [**718**] гораздо легче вытесняет мелкое производство, чем при несовершенных путях сообщения. Например, железные дороги способствовали не только расширению перевозки хлеба и других продуктов

сельской промышленности, но и образованию крупных промышленных предприятий, связанных с земледелием. Пивоваренные и водочные заводы, мельницы и т.п. предприятия прежде имели мелкие размеры и были разбросаны по всей стране, сохраняя чисто местный характер, так как вырабатываемые ими продукты (за исключением только спирта) не могли быть перевозимы на далекое расстояние. Железные дороги создали возможность такой перевозки и тем самым открыли путь для создания крупных предприятий, рассчитанных на обширный и отдаленный сбыт продуктов. А вместе с крупными предприятиями шло усовершенствование техники. Паровые мельницы являются, например, вполне продуктом железнодорожного транспорта. Обработка глины в крупных предприятиях, крупные стеклянные и цементные фабрики и т.п. стали также возможны только с проведением железных дорог[28]. Но и в тех отраслях промышленности, где крупные предприятия существовали уже ранее, устройство железных путей значительно усилило их в борьбе с мелкими предприятиями. Рельсовые пути становятся могучим фактором развития капиталистического хозяйства и вообще преобразования старых хозяйственных отношений и условий. Удобства сбыта товаров способствуют быстрому переходу натурального хозяйства в [**719]** меновое; с другой стороны, самый обмен принимает более совершенные формы. Ярмарки приходят в упадок и заменяются постоянными меновыми отношениями; количество торговых посредников значительно сокращается. В то же время обнаруживаются и темные стороны новейших хозяйственных отношений – развивается спекуляция, погоня за случайными выгодами, благодаря возможности быстро доставить товар в такие местности, где на него почему-либо поднялся спрос. При конкуренции многих товаропроизводителей надежды на барыш оказываются часто ошибочными и многим менее счастливым предпринимателям, в конце-концов, достаются только лишние потери.

Железные дороги влияют и на **распределение** народного дохода. Капитал, всегда наклонный устремиться туда, где можно ожидать выгодного помещения, с развитием железнодорожного транспорта становится ещё более подвижным. Равным образом и подвижность труда с усовершенствованием транспорта значительно увеличивается. Благодаря этому местные различия в прибыли на капитал и заработной платы постепенно уравниваются, и в стране устанавливается как бы общая норма процента и заработной платы (для каждого разряда трудящегося населения).

Изменения в хозяйственном строе обыкновенно отражаются и на всей физиономии страны. Из патриархально-деревенской она превращается в довольно короткое время в страну промышленно-городской цивилизации. Уменьшение издержек перевозки товаров приводит к тому, что [**720]** производство все более и более специализируется, сосредоточиваясь в таких

пунктах, где по местным условиям наиболее выгодно изготовление того или иного продукта[29]. Страна разбивается на целый ряд специальных промышленных районов (район хлопчатобумажной промышленности, каменноугольной, железоделательной, свеклосахарной, машиностроительной и т.п.). В каждом из таких районов производство концентрируется в немногих сравнительно пунктах (больших городах), и, таким образом, страна покрывается мало-помалу сетью крупных промышленных центров. Нам уже приходилось раньше упоминать о росте городов, как о характерном явлении в современной экономической эволюции. Поэтому мы и не будем останавливаться здесь на этом вопросе. Замечу только, что и культурное значение современного города, так же, как и его промышленное развитие, стоит в тесной вязи с железнодорожным (и вообще усовершенствованным) транспортом. Легкость сообщения притягивает в [**721**] современный город много таких культурных сил, которые иначе не имели бы возможности в нем появиться. Вспомним, например, что современная система распространения университетского образования в народных массах в Англии в значительной мере обязана быстрому железнодорожному сообщению. Только при скорости переезда из университетских центров в другие города явилась возможность устроить в широком масштабе организацию подвижных лекций, при которой лектор, закончив свой курс в одном городе, через несколько дней может вести его уже в другом. То же самое можно сказать и относительно политической деятельности. Современному депутату парламента или другому общественному деятелю можно без особых затруднений появляться вовремя во всех местах, в какие его призывают обязанности. Благодаря железным дорогам развивалась и периодическая пресса – этот могучий двигатель культурного развития современных наций. Быстрота доставки газет из центров в глухие местности приучила к чтению текущих известий жителей самых захолустных уголков. Но если во внутренней жизни страны железные дороги дают сильный толчок развитию новых экономических и культурных условий, то не менее важную роль играют они и в международных отношениях. Постройка железных дорог быстро превращает страну из земледельческой, вывозящей сырые материалы и ввозящей обработанные изделия, в промышленную страну, которая сама является уже поставщиком продуктов обрабатывающей промышленности а внешний рынок. Условия [**722**] международной торговли изменяются к невыгоде стран, занимавших по своим историческим условиям привилегированное положение на внешнем рынке. Так случилось, например, с Германией и Англией. Еще недавно Англия пользовалась монополией на международном рынке. Выгоды морского транспорта, в связи с усовершенствованными сухопутными сообщениями, давали ей возможность снабжать своими товарами разнообразнейшие уголки земного шара. Немало товаров отправляла она в первой половине текущего (XIX) столетия и в Германию.

Между прочим, в значительной части из английского железа были построены и германские рельсовые пути. Однако, способствуя развитию в Германии железнодорожного дела, Англия создала себе из этой страны опасного конкурента на международном рынке. Под влиянием улучшенных условий транспорта в Германии быстро развились многочисленные отрасли крупной обрабатывающей промышленности, так что в настоящее время немцы не только сократили покупку у англичан их обработанных изделий, но уже сами продают им разнообразные продукты индустрии, а также успешно конкурируют с ними и в колониальной (вообще внешней) торговле.

Такова роль железнодорожного транспорта в экономической жизни современных культурных народов. Рельсовые пути ускоряют темп развития капиталистического производства, облегчая упрочение новых хозяйственных форм не только в странах старой культуры, но и в государствах, недавно приобщенных к общему течению, едва **[723]** только вышедших из стадии патриархального экономического режима.

Выяснив особенности железных дорог и их роль в хозяйственных отношениях, мы можем уже перейти к вопросу об организации железнодорожных предприятий. В историческом очерке мы указывали, что железные дороги нигде не выдерживали типа обыкновенных промышленных предприятий, т.е. нигде не основывались целиком на применении принципа свободной конкуренции. За первыми попытками устраивать конкурирующие линии следовало обыкновенно слияние отдельных компаний в крупные монопольные организации. Во многих случаях железные дороги брало в свои руки государство. Нам и необходимо теперь отдать себе отчет, какая из этих форм представляется наиболее соответствующей сущности железнодорожного дела, иначе говоря, которая из них лучше всего отвечает выгодам народного хозяйства, как целого, а не интересам отдельных классов или групп населения.

Относительно вопроса о свободной конкуренции между железнодорожными предприятиями в настоящее время уже не существует никаких споров. Представители самых разнообразных направлений в экономической литературе совершенно сходятся в убеждении, что железная дорога, по существу своему, представляет монопольное предприятие. Каждая линия требует затраты настолько значительного постоянного капитала, что две конкурирующие линии, проведенные между одними и теми же пунктами, ни при каких условиях не могли бы окупить издержек. С другой стороны, капитал, **[724]** затраченный на сооружение железной дороги, представляет в огромной своей части настолько прочное закрепление с данным местом, что его нет возможности извлечь из предприятия и обратить на другие цели, если железная дорога будет приносить убытки. Затраты на земляные работы, составляющие крупную статью расхода при устройстве железных дорог, на специальные здания и т.п. не могут быть превращены в иную форму и

должны считаться совершенно потерянными, если сделавший их капиталист пожелает взяться за другое промышленное дело.

Отсюда естественным принципом железнодорожного хозяйства представляется только монополия. Что же следует считать наиболее желанным: передачу этой монополии частным предприятиям, или сосредоточение её в руках государства?

Ответ на этот вопрос дается также особенностями железнодорожного транспорта.

Во-первых, железные дороги не могут быть, без ущерба для всего народного хозяйства, сооружаемы стихийно, по мере появления желаний у частных капиталистов соединить рельсовыми путями те или другие пункты. Необходим тщательно обдуманный общий план железнодорожной сети, который с наименьшими затратами давал бы возможность достигать наибольших результатов в смысле удобства и дешевизны сообщения между различными местностями страны. Желательно, чтобы не упускалась из виду постройка и таких линий, которые сами по себе могут давать лишь незначительный доход, но представляются чрезвычайно **[725]** важными в общей системе путей. Очевидно, что при предоставлении постройки железных дорог частной предприимчивости, главное внимание будет обращено только на линии, обещающие большой доход, и что, следовательно, железнодорожная сеть будет страдать крупными пробелами. Если же государство передаст постройку доходных дорог частным компаниям, а малодоходные оставит за собой, то при таких условиях на государство (т.е. на плательщиков налогов, доставляющих средства государству) будет возложен совершенно лишний расход. Государство не может ставить своей задачей поощрение прибылей частных лиц в ущерб своим собственным интересам. Таким образом, если планомерность сети в некоторых частях (и то благодаря государственному вмешательству) и может быть достигнута при частном железнодорожном строительстве, то полнота её, при господстве этого принципа, была бы осуществлена только на счет крупных пожертвований со стороны государства, чего, конечно, нельзя считать ни рациональным, ни желательным.

Во-вторых, железные дороги, как мы знаем, оказывают огромное влияние на различные стороны экономической жизни. От выбора направления железной дороги зависит процветание или упадок многих весьма важных отраслей промышленности. Государство не может равнодушно смотреть на такие последствия, связанные с железнодорожным движением. Для частной компании вся цель деятельности заключается естественно в извлечении наивысшего дохода; государство же постоянно имеет в виду общие экономические интересы страны. **[726]** Поэтому, с точки зрения интересов всего народного хозяйства, государство может вести

железнодорожное дело гораздо лучше, чем частные компании, для которых забота о благосостоянии страны стоит совершенно вне их деловых расчетов.

В-третьих, частная предприимчивость, как мы и видели уже из исторического очерка развития железных дорог, обыкновенно не может справиться одними собственными силами с той трудной задачей, которую она себе ставит. Обыкновенно железнодорожные компании пользуются крупными пособиями (субсидиями, гарантиями %) со стороны государства. Если государству приходится без всякой выгоды для себя затрачивать огромные капиталы на поддержку частных компаний, то не лучше ли обратить их прямо на сооружение казенных дорог, доходы с которых могут окупать сделанные затраты?

Нельзя не отметить еще одного неудобства частной предприимчивости в железнодорожном деле. Огромные капиталы, помещенные частными лицами в железнодорожные сооружения, оказывают существенное влияние на весь денежный рынок страны и на государственные финансы. Большие суммы платежей по обязательствам железных дорог, заключенным в металлической валюте, могут оказывать неблагоприятное действие на расчетный баланс государства и тем невыгодно влиять на курс бумажных денег. Кредит государства может страдать от чрезмерного развития помещения капиталов в бумаги частных предприятий. Вообще же обращение на рынке огромного количества ценных бумаг, принадлежащих **[727]** частным компаниям, усиливает неустойчивость меновых отношений, поощряет развитие биржевой спекуляции. Насколько вредно для интересов народного хозяйства такое положение железнодорожного дела, можно видеть хотя бы из истории русского железнодорожного строительства (учредительские барыши). Частная предприимчивость при постройке рельсовых путей ещё более подчеркивает плутократический характер народной жизни, свойственный капиталистической эпохе. Государство не может относиться безразлично к подобным явлениям; его интересы настойчиво требуют вмешательства и сознательного регулирования экономических отношений, где только такая политика представляется осуществимой по современным социальным условиям. В железнодорожном деле она не только возможна, но прямо выгодна, даже в коммерческом смысле. Государство, сосредоточивая в своих руках железные дороги, способствует выгодам всего народного хозяйства и вместе с тем получает надежный источник дохода от ведения этого дела.

Наконец в пользу государственных железных дорог говорит ещё и следующее соображение: помимо экономических влияний, железные дороги имеют и немаловажное стратегическое и общекультурное значение. Частные компании, по существу своих стремлений, не могут, конечно, преследовать постройкой и приемами управления железными дорогами подобных целей; их может ставить только государство. Нельзя поэтому не признать, что

наиболее разумной железнодорожной политикой представляется система, **[728]** принятая за последнее время Пруссией и Россией, именно сосредоточение железных дорог в руках правительства**(30)**. Единственное возражение, какое можно сделать против этой системы, заключается в указании на недостатки, вообще, правительственной деятельности в известной стране. Если администрация вносит во всякое дело канцелярскую рутину и бюрократический формализм, то, конечно, и управление железными дорогами будет страдать такими же недостатками. Против этого можно, однако, заметить, что и деятельность частных компаний в таких странах не отличается особенными достоинствами, а злоупотребления с их стороны представляются гораздо более вероятными**(31)**.

Таким образом, исходя из сущности железнодорожного транспорта, наилучшей формой его организации (как системы предприятий) должно [**729]** признать сосредоточение железных дорог в руках государства**(32)**.

Мы видели, что железные дороги оказываю могущественное влияние на цены товаров. Чем же определяются цены самих железнодорожных услуг?

Ответ на это дается особенностями железнодорожного транспорта. Железные дороги – по существу монопольные предприятия. Рано или поздно [**730]** монопольный принцип берет в них верх, и потому цены, назначаемые железными дорогами за перевозку пассажиров и грузов, суть **монопольные цены.**

Отсюда граница для цен железнодорожной перевозки устанавливается твердо только снизу, **меньше чего** железные дороги не могу брать. Как всякое хозяйственное предприятие железные дороги должны сводить концы с концами, по крайней мере, покрывать издержки на их сооружение и эксплуатацию, т.е. добывать средства на уплату процентов и погашение по вложенному в них капиталу и на текущие расходы. В этих издержках преобладают **постоянные**, т.е. не зависящие от размера, движения, и потому общая сумма издержек, падающих на единицу груза или одного пассажира, тем меньше, чем **больше движение** по железным дорогам. Интерес железных дорог связывается таким образом с расширением количества перевозимых пассажиров и грузов.

Сверху же, **больше чего** железные дороги не могут брать, такой твердой границы не существует. При благоприятных обстоятельствах железные дороги могут выручать значительный избыток за покрытием необходимых издержек. Если большая прибыль получается от **государственных** железных дорог (как это имеет место, например, в Пруссии), то она не всегда соединяется с ущербом для населения, как это часто думают. В Германии, например, постоянно раздаются жалобы на дороговизну перевозок по прусским железным дорогам, на то, что они [**731]** переняли у частных компаний приемы погони за барышами и стремятся чрезмерно пополнять доходы казны за счет потребителей железнодорожных

услуг. Вопрос этот решается, однако, не так просто, как это могло бы казаться с первого взгляда. Государство расходует получаемые средства **в общем интересе**, и, нуждаясь в них, все равно должно было бы добыть их у населения **тем или иным путем**. Если избытки, получаемые государством от железных дорог, расходуются им на полезные цели (погашение государственных долгов, дальнейшее целесообразное расширение железнодорожной сети, улучшение постановки школьного дела и т.п.), и если они ложатся на население **легче**, чем новые налоги или повышение старых, то для государства представляется более рациональным пользоваться избытком от железных дорог, чем отказываться от увеличения расходов на культурные потребности или усиливать обложение. Новые **справедливые** налоги (налог на наследство, повышение ставок подоходного налога и т.п.), которые государство должно было бы установить **в размере** получаемых железнодорожных избытков, практически нелегко осуществимы, и потому от них можно ожидать только известного корректива, а не полной замены железнодорожных избытков. Поскольку последние достигают крупной величины[(33)]**. [732]**

Власть железных дорог не безгранична, однако, и в повышении цены. Характерная черта железнодорожного транспорта – потребность в массовой перевозке; чтобы железнодорожное предприятие шло успешно, оно должно привлекать к себе большие массы людей и грузов. А слишком высокие цены за провоз могут сократить размеры движения. Пассажиры будут меньше путешествовать, а наиболее бедные из них пойдут пешком вдоль линии железной дороги, грузоотправители предпочтут посылать товары кружным водным путем или совсем прекратят их транспортировку. Железная дорога вынуждается поэтому назначать цены не выше тех, какие может вынести движение (what the traffic will bear).

Таковы **общие пределы** цены железнодорожной перевозки. Но услуги, оказываемые железными дорогами, не однородны. Железные дороги перевозят людей различного достатка и товары различной величины и ценности на весьма значительные расстояния. Общая сумма платежей, получаемых железными дорогами, **распределяется** между этой разнообразной массой перевозимых предметов. Способы такого распределения представляют очень трудную задачу в смысле экономической рациональности и социальной справедливости. Задача эта практически разрешается железными дорогами в форме установления более или менее сложных **тарифных систем**.

В силу массового характера движения железные дороги не могут договариваться отдельно с каждым пассажиром или каждым грузоотправителем, а монопольный строй их и крупное влияние, **[733]** оказываемое ими на различные стороны общественной жизни, сообщают им черты публичных организаций. Поэтому способы пользования железными

дорогами и цены железнодорожных услуг определяются **твердыми, публикуемые во всеобщее сведение** правилами. Такие правила и называются **железнодорожными тарифами**.

Железнодорожная сеть страны, хотя бы она делилась между многими самостоятельными предприятиями, составляет единое целое. Поэтому и железнодорожные тарифы должны устанавливаться единообразно. Отсюда – преимущество государственных железных дорог, для которых такое регулирование устанавливается вполне естественно. Но и поскольку существуют частные железнодорожные предприятия, публичный контроль за их тарифами также необходим и, в конце концов, пролагает себе путь даже в странах с самым анархическим железнодорожным строем (например, в Соединенных Штатах Северной Америки).

В тарифных схемах товары **классифицируются** или **по ценности их**, или по **месту,** занимаемому ими в **вагоне**, или по обоим этим признакам вместе (**смешанная** система). Смешанная система в последнее время является господствующей, причем элемент ценности груза принимается в соображение, в особенности при отправке **целыми вагонами**, тогда как при перевозке меньших количеств ценность груза отступает на второй план. При всех этих системах тарифные ставки увеличиваются соответственно **быстроте** перевозки и **расстоянию,** проходимому грузом. Принимается в расчет также способ **[734]** укладки товаров (открытые платформы, крытые вагоны и т.п.).

По расстоянию тарифные ставки увеличиваются или равномерно, путем умножения на число единиц длины (поверстный тариф, Kilometertarif), или с увеличением расстояния цена перевозки на единицу длины понижается (ступенчатые тарифы, Staffeltarife). При этом различные нормы обыкновенно назначаются на известные суммы единиц длины – «пояса» («поясные тарифы»). Например, по нормальному тарифу прусских государственных железных дорог в октябре 1909 года тарифные ставки за тонно-километр отдельных (не повагонных) грузов общего класса (für Stückgut der allgemeinen Stückgutklasse) располагались следующим образом [(34)]:

Расстояние (километров)	**Ставка (пфеннингов)**
до 50	11
51 - 200	10
201 - 300	9
301 - 400	8
401 - 500	7
более 500	6

Сложность отношений, связанных с железнодорожным транспортом, не позволяет довольствоваться нормальными тарифами, а всюду приводит к

необходимости назначать исключительные, по большей части более благоприятные условия для известных групп товаров[**735**] («исключительные тарифы»). Такие тарифы были особенно развиты в частном железнодорожном хозяйстве, где они нередко соединялись с крупными злоупотреблениями, о они применяются в широкой мере и наилучше организованными казенными железными дорогами. Мотивы к их установлению крайне разнообразны. Для частных дорог выделяется борьба с другими железными дорогами и водными путями (играющая, впрочем, известную роль и в тарифной практике казенных железных дорог), для государственных – покровительство промышленности путем поощрения **вывоза** и стеснения **ввоза**. В Германии, например, ввоз хлопка и колониальных товаров облегчается назначением меньших тарифных ставок, а ввоз хлеба и других продуктов, конкурирующих с продуктами германского сельского хозяйства, затрудняется высокими нормальными тарифами. И, наоборот, вывоз некоторых продуктов поощряется уменьшением тарифов при перевозке их к пограничным станциям (железа, других металлов и изделий из них, спирта, сахара, хлеба, муки и т.д.). такие исключительные тарифы, назначенные для облегчения экспорта, широко распространены повсюду. Например, у нас перевозится[(35)]:

	По внутреннему тарифу за пуд (копеек)	**По вывозному тарифу за пуд (копеек)**
Сахар-рафинад и сахарный песок на протяжении 1000 верст за	**49,39**	**23,7**
Керосин за 1025 верст (Нижний - Петербург)	**28,86**	**14,47**

[736]Идея покровительства промышленности с помощью железнодорожных тарифов в Германии была выдвинута **Бисмарком** ещё с конца 70-х годов. В основе такой тарифной политики лежит правильная мысль о необходимости согласования таможенного тарифа с ценами перевозки, потому что иначе железные дороги, назначая низкие тарифы за доставку внутрь страны обложенных пошлиной заграничных товаров, парализуют действие пошлины. **Но размер** оказываемого покровительства может быть чрезмерно высок и потому вместо возвещаемой охраны **национального** экономического интереса может служить интересам **некоторых** влиятельных групп населения. Например, тарифная политика прусских государственных железных дорог послужила на пользу известному уже нам стремлению синдикатов продавать их продукты по дорогой цене немецким потребителям и сбывать за бесценок «излишки» за границу[(36)]**.**

Необходимо отметить, что вообще тарифная политика оказывает больше услуг крупному, чем мелкому отправителю. Повагонная перевозка грузов по общему правилу значительно дешевле, чем мелкие отправки. Например, у нас на протяжении 500 верст перевозятся[(37)]**:**

	Повагонно (копеек за пуд)	Попудно (копеек за пуд)
Мебель	**18,80**	**48,33**
Бочарные изделия	**9,83**	**24,55**
Волос и щетина от животных	**24,50**	**40,00**

[**737]**Таким образом тяжесть возмещения расходов железнодорожной перевозки неодинаково раскладывается между различными грузоотправителями, причем одни из них облегчают бремя для других.

Такое же отношение существует и между товарным и пассажирским движением, зятыми в целом, и между различными классами пассажиров в самом пассажирском движении. Пассажирское движение очень часто бывает **пассивным**, т.е. само по себе не покрывает издержек, а частью оплачивается товарным движением. Это констатировано, между прочим, и относительно наших железных дорог. Так:

Годы	Убыток по пассажирскому движению (миллионов руб.)	Прибыль от товарного движения (миллионов руб.)
1894	**16,80**	**25,20**
1895	**17,20**	**32,10**
1896	**17,00**	**37,00**
1897	**21,10**	**39,20**
1898	**22,70**	**46,50**
1899	**23,50**	**43,70**
1900	**27,60**	**47,70**
1901	**34,60**	**27,60**

[**738]**Любопытно, что низшие классы (III-й и IV-й) не дают убытка, а даже некоторую прибыль (по Европейской России – III-й класс 0,08 коп. с пассажиро-версты, IV-й – 0,27 коп.), высшие же, в особенности первый класс, далеко не оплачивают себя (по II-му классу убыток составляет 0,50 коп. с пассажиро-версты, по I-му – 4,59 коп.*[(38)]**.** Как ни несправедлива оплата поездок пассажиров высших классов пассажирами низших классов и товарным движением, бороться с этим чрезвычайно трудно. Повышение тарифа высших классов может создать массовый переход пассажиров в низшие классы и тем парализовать действие принятых мер. Лучшим средством является, по-видимому, просто уничтожение мало используемых высших классов вагонов. В Англии, например, в местном сообщении второй класс почти не применяется; в других государствах – Бельгии, Вюртемберг – отменен первый класс. Последнее было бы, вероятно, наиболее

целесообразно и у нас в России, с улучшением, по образцу Германии, вагонов IV – го класса и увеличением числа поездов с такими вагонами.

Время не позволяет нам остановиться на других улучшенных средствах транспорта. Среди них особенное внимание обращает на себя морское судоходство, о котором мы и скажем несколько слов. Путь здесь ан даром, и потому морской транспорт значительно дешевле железнодорожного. В отличие от железных дорог морское судоходство допускает и применение принципа конкуренции. [**739**] Однако по мере увеличения постоянного капитала, вкладываемого в морской транспорт, границы для конкуренции значительно суживаются. Большие морские пароходы стоят по нескольку миллионов рублей, сооружение их оказывается под силу только немногим предпринимателям, а эксплуатация требует привлечения больших масс грузов, и потому на магистральных линиях менового оборота наблюдается обычный для нашего времени процесс концентрации предприятий и попытки к образованию трестов. Но переход к государственному владению морским судоходством даже на главных линиях представляет существенные затруднения. Море доступно судам различных наций, и потому «огосударствление» морского транспорта требовало бы для полного устранения соперничества обширных международных соглашений. Кроме того, как ни сильны крупные морские пароходные компании с их громадными пароходами, в морском товарном движении до сих пор широко применяется ещё и парусный транспорт, имеющий одно существенное преимущество – дешевизну. Медленность же менее совершенных судов для перевозки многих грузов имеет мало значения. Отсюда и перевес морского транспорта над железными дорогами. Вместо того, например, чтобы отправлять хлеб из западных штатов Северной Америки в Европу кратчайшим путем – железной дорогой через Америку и затем пароходом через Атлантический океан, американские экспортеры нанимают пароход старой конструкции или парусное судно, и посылают его вокруг мыса Горна, хотя перевозка может взять 6 – 7 месяцев. Насколько дешев [**740**] морской транспорт и насколько не считаются здесь ни с расстоянием, ни с временем, можно видеть из того, что, например, чай, назначенный для Марокко, идет сначала из Китая в Гибралтар. Там судно стоит только несколько часов и не имеет времени для разгрузки. Поэтому чай везут спокойно до Лондона или Гамбурга и оттуда переправляют снова в Гибралтар и затем к марокккскому берегу[(39)].

Водным транспортом с особенным успехом, как известно, пользовалась и пользуется Англия, однако за последние десятилетия текущего века привилегированное положение Англии и в данном отношении не вполне сохранилось, благодаря в особенности развитию пароходных сообщений Германии и Соединенных Штатов[(40)].

Благодаря паровому морскому транспорту и упрочилась система мирового хозяйства. Морские пароходы связали Европу с Америкой широкими и тесными узами товарного обмена. Во внутренних американских отношениях развитие морского [**741]** транспорта отразилось развитием железнодорожной сети, а в связи с этим и местной обрабатывающей промышленности.

Благодаря дешевизне морского транспорта, американский хлеб получил свободный доступ на европейские рынки, успешно конкурируя с подвозом хлеба из такой близкой по географическому положению страны, как Россия. Усиленный вывоз хлеба из Америки создавал специальную постройку новых железнодорожных линий, связывающих область хлебного производства с портовыми городами. А постройка железных дорог, помимо этого первоначального своего назначения, создавала уже и все другие последствия для экономической жизни Америки, которые обыкновенно сопровождают развитие железнодорожного транспорта. В настоящее время Соединенные Штаты настолько уже развили у себя обрабатывающую промышленность, что из замкнутой страны начинают превращаться в типичное высокоразвитое капиталистическое государство, где внутренний рынок достаточно насыщен продуктами обрабатывающей промышленности, и где существует уже потребность во внешних рынках для сбыта обаботанных изделий и помещения свободных капиталов. Последняя война американцев с испанцами указывает уже, что и Соединенные Штаты приобретают характерные черты развитой капиталистической страны, стремящейся приобрести себе надежные внешние рынки.

Этими немногими замечаниями мы и можем ограничиться для характеристики экономического значения морского транспорта, имея в виду, что во многих своих влияниях он представляет [**742]** сходство с рассмотренными уже нами условиями железнодорожных сообщений. Необходимо прибавить лишь, что правильное товарное движение не может основываться на исключительном предпочтении какого-нибудь одного вида транспорта. Нужды народного хозяйства требуют разумной системы различных путей, которые давали бы возможность с наибольшим успехом пользоваться выгодами того или иного способа сообщений, представляющегося наиболее удобным по условиям местности.

Мы должны сказать еще несколько слов относительно способов передачи известий (почты, телеграфов, телефонов). Помимо общекультурного значения, улучшенные способы передачи известий играют важную роль в экономической жизни. Торговый обмен приобретает в них новые средства ускорения и облегчения операций. Потребность в каком-нибудь товаре, выяснившаяся в самой отдаленной местности, быстро становится известной в местах производства данного товара, благодаря современным почтовым и телеграфным сообщениям. В строе современной городской хозяйственной жизни аналогичную роль играют телефоны. Они

сберегают массу усилий по разнообразным торговым и промышленным отношениям, устраняя специальные затраты на посыльных, курьеров и т.п. и передавая сообщения с гораздо большей скоростью. Вот почему в наиболее культурных или наиболее развитых в промышленном отношении странах применяются в самом широком масштабе усовершенствованные средства передачи известий: в Америке, Англии, Швейцарии и Германии мы найдем наилучшую **[743]** организацию почтового и телеграфного дела, наиболее развитую сеть телефонных сообщений.

По недостатку времени я не буду останавливаться на истории этих видов транспорта. Отмечу лишь, что важный переворот в старейшем из них (почтовом сообщении) относится ко времени развития крупной промышленности и притом в передовой стране капиталистического производства – Англии, а другие (телеграф и телефоны) возникают и развиваются впервые в эту эпоху. Указанный переворот в почтовом деле открывается реформой **Роулэнда Гилля,** проведенной через английский парламент в 1840 году. Сущность этой реформы заключалась в установлении единообразной и дешевой таксы для всех писем, отправляемых в пределах Англии. Такой порядок в настоящее время принят повсюду, и мы настолько свыклись с ним в своем повседневном обиходе, что с трудом можем представить себе, как недавно ещё он многим казался опасным, а в лучшем случае непрактичным новшеством. После установления закона Роулэнда Гилля обнаружилось, что количество посылаемых писем значительно возросло и что, хотя благодаря значительному понижению платы, почтовый доход сначала сильно понизился, но затем мало по малу достиг прежней нормы. Другое крупное явление в новейшем почтовом деле – это образование Всемирного Почтового Союза. Развитие международного торгового обмена и культурных связей между различными странами мира вызвало потребность в облегчении почтовых сношений, что могло быть достигнуто лучше всего установлением единообразных **[744]** почтовых правил. В семидесятых годах эта потребность была уже удовлетворена на деле образованием Всемирного Почтового Союза, территория которого с тех пор все расширяется, обещая вскоре захватить в свои пределы все народы, живущие на земном шаре. Следующая табличка указывает, в какой мере совершалось это расширение границ Всемирного Почтового Союза:

Место проведения Всемирного Почтового Конгресса	**Год проведения Конгресса**	**Территория Союза (миллионов км)**	**Количество жителей (миллионов чел.)**
Берн	**1874**	**40**	**350**
Париж	**1878**	**67**	**750**
Лиссабон	**1885**	**83**	**848**
Вена	**1891**	**96**	**949**
Вашингтон	**1897**	**103**	**1.020**
Рим	**1906**	**113**	**1.150**

Если принять во внимание, что по современным статистическим вычислениям все население земного шара составляет около 1.500 миллионов, то мы найдем, что около ¾ жителей земного шара объединены уже всемирным Почтовым Союзом.

Наконец для характеристики связи почтового дела с общей культурой и экономическим развитием страны я приведу сведения относительно распространения почтовых учреждений в некоторых государствах(41):

Страны	Почтовых учреждений	Одно почтовое учреждение в расчете на кв.км	жителей
Швейцария	**3.734**	**11,10**	**888**
Соедин.Штаты	**68.131**	**140,80**	**1.133**
Германия	**39.052**	**13,80**	**1.552**
Великобритания (с Ирландией)	**23.283**	**13,50**	**1.861**
Австрия	**8.433**	**35,60**	**3.101**
Франция	**12.055**	**44,50**	**3.232**
Италия	**8.880**	**32,40**	**3.365**
Россия	**12.991**	**1726,90**	**10.392**

[**745]** Из этой таблицы видно, что наиболее густая сеть почтовых учреждений (по количеству жителей на одно учреждение) приходится на высокоразвитые в культурном (Швейцария) и промышленном отношении (Соединенные Штаты, Великобритания, Германия) страны, и что, наоборот, сравнительно отсталые государства (Австрия и романские страны) снабжены почтовыми сообщениями в значительно меньшей степени; Россия же занимает в приведенном списке последнее место.

Этими замечаниями я и закончу очерк о значении усовершенствованных средств транспорта в экономической жизни современных народов. Добавлю только, что железные дороги, пароходы, почта и телеграф создали неизвестную ранее быстроту темпа не только хозяйственной, но и культурной жизни. Каждая новая мысль в настоящее время быстро облетает весь мир, становясь достоянием не одного избранного круга людей, но [**746]** и масс, которые, при иных условиях, оставались бы долгое время чуждыми общему культурному движению. В руках современных культурных и общественных деятелей находятся могучие силы, ускоряющие и облегчающие их работу. Привлечение масс к благам культуры становится гораздо более доступным делом, а с тем вместе укрепляются прочнее основы разумных социальных отношений и более широким размахом совершается движение человечества к лучшему будущему.

---

(1) Cohn, Gustav. Untersuchungen über die englische Eisenbahnpolitik, Leipzig, 1874, стр.20-22.

(2) В начале железнодорожного строительства недоброжелательное отношение, вызываемое обычным недоверием к разного рода «новшествам», замечалось не в одной Англии. В Пруссии, например, уже после того, как польза железных дорог для общественного хозяйства была доказана опытом Англии, очень многие видели в них пустую выдумку. Когда проект железной дороги между Берлином и Потсдамом был представлен прусскому генерал-почтмейстеру фон-Наглеру, он сказал: «Глупая затея! Я ежедневно посылаю в Потсдам почтовые дилижансы с шестью сиденьями, и в них никого не бывает, а теперь ещё хотят строить туда железную дорогу! Если они желают во что бы то ни стало потерять деньги, то пусть сейчас же выбросят их в окно, чем устраивать такие нелепые предприятия». Его мнение разделял и сам король (Фридрих-Вильгельм III). «Я не вижу особого счастья в том, - говорил он, - будут ли люди приезжать в Потсдам на несколько часов раньше или нет» (см. H.Schwabe. Geschichtlicher Rückblick auf die ersten 50 Jahre des Preussischen Eisenbahnwesens. Berlin, 1895, стр. 4 -5). В России в числе первых противников железных дорог был известный министр финансов императора Николая I, граф Канкрин, во Франции – Тьер.

(3) G.Cohn, указ. соч., стр. 4-12.

(4) Этот факт указывает и на политическую силу английских железнодорожных обществ. Выгоды государственного заведывания железными дорогами находили себе влиятельных защитников и в Англии, но последние оказывались слишком слабыми по сравнению с могущественными «железнодорожными королями». Например, еще в 1839 г. R.W. Rawson высказывался в реферате в лондонском статистическом обществе в пользу государственных железных дорог, ссылаясь на удачный опыт Бельгии. На опыт бельгийских железных дорог указывали и в парламенте. См. G.Cohn, указ. соч., т.I стр. 68.

(5) Система частной предприимчивости в железнодорожном деле была проведена с ещё большей резкостью в Соед. Штатах Сев. Америки. Правительства Штатов совершенно не вмешивались в деятельность компаний и в то же время поощряли их отводом земли не только под полотно и станции, но и прилегающих к линиям обширных полос (с 1850 г.). Пространство земли, подаренной таким образом государством железным дорогам, составляет теперь 767.000 кв. км, т.е. площадь почти в полтора раза большую, чем пространство всей Германской империи. Зато нигде быть может не наблюдалось такого разнообразия и изобилия неустройств и злоупотреблений. Правда, частная предприимчивость довела железнодорожную сеть Соед. Штатов до колоссальных размеров (длина железных путей в них больше, чем во всей Европе), но постройка её велась в высшей степени нецелесообразно (проведение конкурирующих линий). Все усиливавшийся и здесь процесс концентрации железных дорог в сравнительно небольшое число крупных организаций, представлявший новые социальные опасности благодаря чрезмерному могуществу «железнодорожных королей», мало упорядочил техническую и коммерческую сторону дела. Правительство вынуждено было (к 80-м гг.), отчасти под давлением фермеров, страдавших от злоупотреблений железнодорожных компаний, изменить прежней политике и принять серьезные меры государственного контроля за железными дорогами. Насколько, однако, железнодорожное дело в Соединенных Штатах было запутано, можно видеть из того, что еще в 1895-96 гг. 70,17% акционерного капитала не давало никакой прибыли, а к 30 июня 1896 г. было зарегистрировано 151 обанкротившееся акционерное общество. К 1905 г. наступило некоторое улучшение, но все же 37,16% акц.

Капитала не давало никакого дивиденда. См.ст. Eisenbahnen (Cohn, Geschichte und Bedeutung и v. d. Leyen, Politik в Handw.d. Staatswiss., III, стр.807 и 880 -883.

(6) Richard v. Kaufmann. Die Eisenbahnpolitik Frankreichs, I, Stuttgart,1896, стр. 668

(7) См. А.Чупров, статья «Железные дороги» в Энциклопедическом словаре Брокгауза и Ефрона. Ch. Gomel. Chemins de fer. Dict.de l'ec.polit., par Leon Say,I, стр.390 -392.

(8) R. Kaufmann, указ. соч., стр. 487.

(9) R. Kaufmann, указ. соч.,т.II стр. 162 и 696.

(10) V.d.Leyen, указ. соч., стр. 878.

(11) G.Cohn, указ. соч., стр. 868-869.

(12) Fr.Ulrich. Preussische Verkehrspolitik und Staatsfinanzen, Berlin, 1909, стр.59 и 89.

(13) См. Блиох. «Русские железные дороги»

(14) **«**Неустройство железнодорожного у нас дела в финансовом отношении, - заявил в начале 1881 г. министр финансов (Абаза) в заседании Кабинета Министров, - дошло в последнее время до крайних пределов. Из числа существующих железнодорожных обществ не более пяти-шести находятся в столь удовлетворительном состоянии, что дают акционерам известную прибыль сверх гарантированного правительством дохода; большинство же обременяют государственное казначейство требованием гарантии почти в полном размере, а весьма многие не имеют даже достаточно средств для удовлетворения текущих эксплуатационных расходов…Большинство наших частных железнодорожных обществ существуют исключительно на казенные капиталы и представляет собою ненормальное явление: с одной стороны – расходование казенных денег без достаточного контроля, а с другой – частного управления, не побуждаемого к улучшениям личным интересом»… («Наша железнодорожная политика по документам архива Комитета Министров». Истор. очерк, сост. Н.А.Кислинским, под гл.ред. ст.с. Куломзина, т.II, Спб., 1902 г., стр.317 – 318).

(15) «Наша железнодорожная политика», т.III, стр.325. В 1906 г. в России было уже казенных жел.дор.41.000 верст или 67,9% общей сети, частных -19.410 верст или 32,1% общей сети. V.d.Leyen, указ. соч., стр. 872.

(16) Там же, т.IV, стр.175

(17) Мы уже имели случай говорить об этом выше (в девятой лекции).

(18) Относительно недостатков, ошибок и злоупотреблений в новейшем железнодорожном строительстве в России см. П.Мигулин. Наша новейшая железнодорожная политика и железнодорожные займы (1893 – 1902). Харьков, 1903 г. См. также ст. «Параллели и контрасты». Народное хозяйство, янв.-февр., 1903 г., и ст. М.П.Федорова. Пути сообщения в России. Вопросы государственного хозяйства и бюджетного права. Изд.кн. П.Д.Долгорукова и И.И.Петрункевича. Спб., 1907.

(19) K. Wiedenfeld. Statistik der Eisenbahnen. Handw. der Staatswiss., III, стр.901-902. К концу 1907 года общая сумма капитала, вложенного в железные дороги всего мира, определялась круглым счетом в 208 миллиардов марок. Там же, стр.903.

(20) Там же.

(21) Летом 1905 года в Германии 35 поездов двигалось со средней часовой скоростью путешествия (Durchschnittsreisegeschwindigkeit) в 80 км и более, 75 поездов – со коростью в 75,1-79,6 км, 132 поезда -70-74,8км. W.Lotz. Verkhersentwickelung in Deutschland 1800-1900, 3-te Aufl. Leipzig, 1910, стр. 124.

(22) Ст. Eisenbahnen. Handw. der Staatswiss., III, стр.811.

(23) Это понимал и выражал со свойственной ему страстностью ещё Фридрих Лист, доказывавший – когда большинство видело в железных дорогах забаву, созданную для удовольствия и удобства немногих богатых людей, - что значение железных дорог заключается вовсе не в одной быстроте их, а прежде всего в том, что применение паровой силы делает возможной одновременную перевозку больших количеств людей и товаров и благодаря этому значительно удешевляет издержки перевозки на единицу груза. См. Kurt Wiedenfeld. Der volkswirtschaftliche Einfluss der modernen Verkehrsmittel und die deutsche Volkswirtschaftslehre des 19 Jahrh. Festgabe für Schmoller,II стр.3-4.

(24) Федоров, указ. соч., стр. 181.

(25) Emil Sax. Die Verkehrsmittel in Volks und Staatswirtschaft, II, Wien,1879, стр.21

(26) К столетию Комитета Министров. Т.III. Железнодорожная политика. Цитировано в указан. Ст. Федорова, стр.77-78.

(27) E.Sax, указ. соч., стр. 53-55.

(28) E.Sax, указ. соч., стр. 67-69.

(29) Интересную попытку вывода «чистой теории места производства» дает Альфред Вебер в своей недавно вышедшей книге: Ueber den Standort der Industrien. 1-er Teil. Reine Theorie des Standorts. Tübingen, 1909. В центре исследования Вебер ставит фактор транспортных издержек, создающий как бы основную сеть наиболее выгодных пунктов производства, главные отклонения от которой вызываются двумя другими общими факторами: фактором издержек по оплате труда, отвлекающим промышленные предприятия к наиболее выгодным для предпринимателя в этом отношении пунктам, и агломеративным фактором, побуждающим к сосредоточению известных частей производства в местах скопления населения.

(30) Новый поворот в сторону принципа частного железнодорожного строительства, наметившийся у нас после японской войны, нельзя считать целесообразным. Потребность в расширении нашей железнодорожной сети не представляется настолько настоятельной, чтобы временные финансовые затруднения правительства оправдывали отказ от принципа государственного владения железными дорогами.

(31) Установленные положения не могут быть поколеблены и указанием на недостатки железнодорожного дела в России последнего времени. Чрезмерное развитие железнодорожной сети в ущерб другим насущным интересам большинства населения было бы возможно и при преобладании частного железнодорожного строительства, причем оно осложнилось бы еще указанными выше недостатками частных железных дорог.

(32) До сих пор мы говорили о железных дорогах в смысле путей, соединяющих различные населенные пункты. Но развитие городов создало потребность в так называемых мелких железных путях, имеющих своим назначением облегчить жителям города передвижение по городской территории. Сосредоточение магазинов, контор, складов и т.п. в известных частях города требует перераспределения его построек. В настоящее время, в силу общей

неурегулированности общественного хозяйства, процесс этот происходит стихийно, но и теперь уже во многих европейских центрах деловая и промышленные части отделяются от жилой. Поэтому вопрос о городских путях сообщения приобретает большую важность, в особенности для рабочих, которые могут гораздо дешевле и удобнее селиться на городских окраинах, чем рядом с теми предприятиями, на которых они работают. Ниже мы ещё вернемся к этому вопросу (в отделе потребления, когда будем говорить о жилищах городских рабочих). Здесь же заметим только, что наилучшей формой организации городских железных дорог представляется сосредоточение их в руках не государственного, а муниципального управления, так как, по существу дела, эти дороги имеют местное значение. Государство должно только установить единообразный контроль за городским железнодорожным хозяйством и способствовать его успешному развитию (например, заключением займов для доставления средств на постройку дорог, гарантий процентов по городским займам и т.п.).

(33) Ср. G.Cohn. Eisenbahnüberschüsse und Steuern im preussischen Staatshaushalte. Zeitschr.f. die ges. Staatswiss., 1907, стр.696-708

(34) W.Lotz. Verkehrsenrwickelung in Deutchland 1800-1900. 3-te Aufl. 1910, стр. 59.

(35) Федоров, указ. соч., стр. 121.

(36) W.Lotz, указ. соч., стр. 67. О связи железнодорожных тарифов с покровительственной политикой см. в особенности E.Seidler u. A.Freud. Die Eisenbahn tarife in ihren Beziehnungen zur Handelspolitik, Leipzig, 1904.

(37) Федоров, указ. соч., стр. 116.

(38) Федоров, указ. соч., стр. 108-109.

(39) A.Wirth. Der Weltverkehr. Сборник «Die Gesellschaft», Bd.VI, стр.45-53.

(40) По данным Ллойда в 1906 – 07 г. из общего числа паровых судов мирового торгового флота на долю Англии (одного Соединенного Королевства, не считая колоний) приходилась все ещё колоссальная цифра по сравнению с другими государствами, а именно 8.083 судов, с общей вместимостью (чистый тоннаж) в 9.320.576 тонн, тогда как Германия обладала 1.628 судов в 2.081.205 тонн, Соедин. Штаты – 1.491 в 1.999.711 тонн, Франция - 780 в 727.047 тонн, Япония – 775 в 632.475 тонн и Россия – 666 в 409.808 тонн. См. E.v.Halle. Die Weltwirtschaft. 2 Jahrg., I Teil, стр.205

(41) Die Weltwirtschaft, стр.217.

Лекция двенадцатая.

Торговля. - Понятие и виды. - История торговой деятельности. - «Немая торговля». - Караваны. - Характер торговли в средние века и в начале нового времени. - Торговля в XIX веке. - Значение современной торговли. - Выгоды ее для производителей и потребителей. - Недостатки торговли. - Организация торговых предприятий в капиталистическую эпоху. - Специализация и концентрация розничной торговли. - Универсальные магазины. - Их отношение к специализированной розничной торговле. - Вытеснение торгового посредничества. - Устранение оптовых торговцев. - Непосредственные отношения между производителями и потребителями. - Биржевая торговля. - Особенности биржевого рынка. - Сущность биржевых сделок и значение биржевой спекуляции. - Особенности внешней торговли. - Смена главных течений в торговой политике (меркантилизм, свобода торговли, протекционизм).

В предыдущем изложении мы познакомились с меновой ценностью, ценой, деньгами, кредитом и средствами сообщения. Чтобы закончить обзор явлений обмена, нам необходимо обратиться ещё к вопросу о торговле. Под торговлей понимается покупка хозяйственных благ с целями дальнейшей перепродажи их с прибылью. Подобно рассмотренным выше условиям товарного обращения, и торговля имеет своей задачей сближение разделенных друг от друга [**748]** производителей и потребителей, установление связи между производством (и различными ступенями его – добыванием сырья, переработкой) и потреблением. В странах со сколько-нибудь развитым товарным обращением ведение торговых операций обособляется в самостоятельную общественно-экономическую функцию, занимающую известное количество специальных деятелей и требующую определенных затрат капитала (магазины, склады и т.п.). Иначе говоря, в общественном разделении труда торговля занимает свое самостоятельное место, наряду с другими отраслями хозяйственной деятельности – транспортом, кредитом, промышленностью. Самая организация торговли не отличается по существу от строя всех остальных хозяйственных предприятий; в ней так же, как и в других формах экономической деятельности, есть и хозяева, и наемные служащие, есть труд, необходимый для общества, но оплачиваемый не в полной мере его услуг, и есть предприниматели, получающие прибыль. Поэтому нет никаких оснований выделять торговлю из других отраслей экономической деятельности общества и заранее относиться к ней с полным отрицанием и осуждением; торговля в её современной организации и в её историческом прошлом, имела и имеет свои неустройства и свои несправедливости; но эти черты присущи

не ей одной, а в большей или меньшей степени и другим отраслям хозяйственной деятельности и вытекают не только из особенностей самых торговых операций, но и из общих условий общественно-экономического строя в данную историческую эпоху. При всех своих [**749]** недостатках, торговая деятельность является необходимым членом в цепи хозяйственных отношений обществ, построенных на принципе разделения труда и товарного обмена.

Итак, торговля имеет целью передачу продуктов из одной стадии производства в другую и из рук производителей в руки потребителей. Торговля бывает розничная или мелочная (Detailhandel, Kleinhandel), если торговец вступает в непосредственные отношения с потребителем и оптовая (Grosshandel), если торговец продает товар торговцу же. В первом случае цепь торговых отношений вполне закончена, во втором – она прерывается на полдороге. Дальнейшее важное деление торговли по географически-территориальному признаку: на торговлю внутреннюю (в пределах одного государства) и внешнюю (с иностранными государствами).

Происхождение торговли теряется в отдаленнейшей старине существования человечества. В эпоху замкнутого домашнего хозяйства, естественно, не могло быть значительных торговых отношений в пределах одного племени. Но самостоятельные племена, жившие рядом, обменивались некоторыми предметами, в зависимости от разницы в естественных условиях занимаемой ими территории. Такой обмен между самостоятельными хозяйственными и политическими единицами развивался особенно сильно, если в меновых отношениях сталкивались друг с другом народы высшей и низшей культур. В сношениях же между племенами одинаковой культуры особенно важное значение имела соль. С народами, обладавшими [**750]** запасами соли, соседние народы издавна поддерживали правильный торговый обмен (как мы знаем из предыдущего, первоначально соль служила и деньгами) [(1)]**.**

При столкновении народов различных культур представители более развитой нации играли в обмене активную роль, устраивая отдаленные экспедиции и приучая дикие племена к правильным торговым отношениям. В виду враждебности первобытных людей к чужеземцам вообще, торговля первоначально была немая. Когда карфагеняне приезжали с торговыми целями к жителям западной Ливии (на северо-африканском берегу), они раскладывали свои товары на берегу моря, зажигали большой костер, чтобы дать знать о своем прибытии, и затем удалялись на корабли. На знак появлялись туземцы, осматривали разложенные товары и, положив рядом золото, удалялись в свою очередь. Карфагеняне тогда сходили с кораблей и определяли достаточно ли дано золота. Если они находили что нет, они возвращались на свои корабли, ничего не тронув, и ожидали, пока туземцы

принесут прибавку. Те обыкновенно так и делали, потому что, в противном случае, карфагеняне увезли бы обратно свои товары[2]**.** [**751]**

Так складывалась мало по малу привычка к постоянному обмену, укреплявшая почву и для развития непосредственных личных торговых отношений. Этим последним особенно благоприятствовал институт гостеприимства, который заботливо поддерживался по преимуществу ради облегчения торговых сношений с чужими народами.

Таким образом в историческом развитии торговой деятельности мы замечаем прежде всего выделение внешней торговли, принимавшей крупные размеры в то время когда во внутренних отношениях царила ещё система замкнутого домашнего хозяйства. В этой торговле, в особенности же в организуемой сравнительно культурными нациями, функции торгового посредничества вскоре обособились в самостоятельное дело. Торговля приморских наций (финикиян, карфагенян) естественно принимала размеры крупных предприятий, так как необходимо было снаряжать корабли в отдаленную заморскую экспедицию. Но и сухопутная торговля, в силу трудности отношений с чужеземными народами, несовершенств транспорта и отсутствия гарантий безопасности во время пути, также принимала форму крупных предприятий (стройно организованных полувоенных экспедиций). Для средних веков в этом отношении весьма типична караванная торговля арабов. Характерно, что торговля не только происходила в крупном объеме, но носила уже некоторые черты, сближающие её с современными формами крупных предприятий, а именно – акционерными компаниями. Мелкие капиталы притекали тогда в караванную торговлю, как теперь в [**752]** акционерные учреждения. Например, торговля Мекки и другого арабского города Тайифа была весьма развита уже со времени Магомета. Из этих городов ежегодно отправлялись караваны осенью в Йемен и Абиссинию, весной – в Сирию. Предметами вывоза были кожа, ладан, клей, драгоценные металлы; предметами ввоза – разного ода ткани, шелк и предметы роскоши. Для 623 года существуют сведения о шести такого рода экспедициях. Одна из них состояла из 2.000 верблюдов с кладью, стоимостью в 50.000 золотых динариев (золотой динарий равняется 15 франкам). Богатые купцы имели, конечно, наибольшую долю в караване и становились во главе экспедиции, но они охотно брали поручения от всех кто имел хотя бы самые мелкие сбережения, под условием удержания за собой половины прибыли (обычная прибыль от экспедиции составляла 50%). Таким образом в больших караванах почти каждый житель Мекки, который сберег один или два динария, имел и свою долю. Когда каравану грозила опасность, все жители Мекки были в волнении[3]**.**

В древности организацией международной торговли раньше других культурных народов занялись финикияне; за ними выступили греки и, в особенности, римляне. Торговля римлян была чрезвычайно обширна как по

предметам обмена, так и по количеству обмениваемых товаров. Торговые сношения существенно облегчались единством юридических норм, денежной единицы и правил о платежах. [**753]**

В средние века развитие торговли прерывается; но затем, также под влиянием столкновения различных культур (варварского Запада со старой культурой Востока), выдвигается торговля итальянских республик. На севере торговлю монополизирует Ганзейский Союз. В средние века торговля была, как и в древности, по преимуществу внешняя, так как внутренняя организация носила ещё замкнутый характер (крепостничество). Открытия нового времени увеличивают размеры торговых отношений и перемещают центр тяжести их к народам, находящимся в более выгодных географических условиях. Место итальянских республик занимают сначала Испания и Португалия, затем Франция, Англия, Голландия и Дания. Из-за торгового могущества возникает борьба между различными нациями, причем победа осталась в XVII и XVIII веках за Англией, благодаря удобствам её положения для океанического транспорта и энергичной покровительственной политике. Торговля ведется по преимуществу с собственными колониями, путем монопольных торговых компаний. В XIX веке к внешней торговле начинает все более и более присоединяться внутренняя. Промышленный переворот конца XVIII и начала XIX века, т.е. развитие крупной промышленности и усовершенствование транспорта, а также упорядочение денежной системы и развитие кредита, установление метрической системы мер и весов имели своим следствием необыкновенное расширение торговых сношений внутри культурных наций. Самый характер внутренней торговой деятельности существенно изменился. Прежняя ярмарочная и [**754]** разносная **(**Hausierhandel, русские офени и коробейники) торговля уступила место постоянным и правильным торговым сношениям, которые захватывали мало по малу, по мере проведения железных дорого и других средств сообщения, самые отдаленные и глухие углы государства; во внешней торговле сношения также крайне облегчились, что, с одной стороны, содействовало общему подъему экономического развития стран, вступивших в обмен друг с другом, с другой – влекло за собой и вредные последствия, поощряя торговую спекуляцию (развивающуюся и во внутренней торговле).

Торговый капитал играл крупную роль в подготовке тех острых потрясений экономической деятельности, которые носят название торгово-промышленных кризисов. Торговцы способствовали переполнению рынков известными товарами, пользуясь могущественной силой кредита, и увлекали за собой фабрикантов, которые без таких побуждений едва ли расширили бы производство. Крушение повышенных надежд купцов вызывало банкротства не только их самих, но и кредитных учреждений, связавших с их деятельностью свои операции, и фабрикантов, которым приходилось круто сокращать и приостанавливать производство. В последнее время против этих

вредных сторон торговых операций выступили сильные противодействующие влияния. С одной стороны, фабриканты стараются организовать сбыт собственными усилиями, вне торгового посредничества; с другой стороны, среди потребителей образуются потребительские общества, которые или совершенно устраняют торговых посредников, или сильно **[755]** ограничивают их число, обращаясь только к помощи крупнейших оптовых торговцев.

Во всяком случае торговля играет теперь огромную роль в экономической деятельности капиталистических наций. Благодаря широкому развитию менового хозяйства, в общем количестве торговых оборотов и число лиц, занятых в торговых предприятиях, постепенно возрастают.

Так в Пруссии было занято в торговле

Годы	в %*
1845	0,98
1895	более 6
1907	7,6

* в процентах от всех лиц, участвовавших в хозяйственной деятельности

Во всей Германии в 1895 г. число профессиональных торговцев составляло 5,26% всех лиц, непосредственно участвующих в хозяйственной деятельности, в Швейцарии в 1888 г. – 7,5%, во Франции в 1891 г. – почти 12% [(4)]. Такое громадное количество участников современной торговой профессии объясняется, кроме указанных выше причин, еще и тем, что, с одной стороны, в торговлю устремляется много энергичных и предприимчивых лиц, пытающих удачи, так как начать торговое предприятие можно с очень небольшим капиталом, с другой – тем, что в торговле **[756]** ищут прибежище экономически слабые элементы, вытесняемые новейшим промышленным развитием (мелкие ремесленники) или вообще потерпевшие крушение в сложных условиях жизни больших городов (уличные торговцы).

Чтобы оценить значение торговли в современной хозяйственной жизни, нам необходимо вспомнить о необыкновенном разветвлении современного разделения труда и, следовательно, о полном отделении производителей от потребителей. Производитель не может вести успешно своих операций без помощи со стороны торгового посредника, потому что его товары назначаются не для собственного потребления, но для сбыта и притом обыкновенно на разнообразные и далекие рынки. Потребители продуктов фабриканта рассеяны иногда по всему миру, и для него было бы в высшей степени хлопотливо и затруднительно организовать сбыт даже в тех случаях, если бы это было возможно. Иногда же это просто немыслимо, потому что добавочные затраты и усилия заставили бы фабриканта отказаться от многих рынков, на которых теперь с успехом продается его

товар специальными торговцами. Равным образом, и потребитель покупает теперь разнообразнейшие продукты, производители которых отделены от него огромными расстояниями и часто политическими границами. Если бы нам необходимо было для покупки кофе сноситься непосредственно с арабскими торговцами, для чая – с китайскими, для сукна – с английскими, для шелковых материй – с французскими, заказывать меха из Сибири и выписывать полотно и ситец из [**757**] Владимирской или Костромской губернии, то мы, наверное, должны были бы отказаться от покупки многих этих предметов.

Таким образом торговля, облегчая сношение производителей с потребителями, тем самым сберегает много напрасных усилий, которые тратились бы без неё в народном хозяйстве, и создает возможность сношений, которые без неё были бы совершенно немыслимы. Как всякое применение принципа разделения труда, и выделение торговли в специальную функцию приносит крупные выгоды общественному союзу. Торговля способствует поэтому большему развитию хозяйственной деятельности в стране, облегчая расширение производства (так как при торговом посредничестве фабриканты могут сбывать больше продуктов), создавая улучшенные пути сообщения (вся торговая деятельность, естественно находится в связи с путями сообщения, и потому торговцы заботятся об их усовершенствовании) и содействуя развитию денежного и кредитного обращения.

Однако мы не намерены писать панегирик современной торговле. Как нам не раз уже приходилось отмечать выше, в современном хозяйственном строе, в силу основных его недостатков, все полезные хозяйственные функции соединяются в то же время и с вредными влияниями. Торговля, устраняя производителей от непосредственных отношений с потребителями, тем самым делает из производственного процесса нечто самодовлеющее, лишая производителей сознания действительных потребностей общества. Об этой стороне современной торговли мы будем ещё иметь [**758**] случай говорить ниже, характеризуя торгово-промышленные кризисы. С другой стороны, потребитель, не зная, сколько стоит производство товара, часто платит за него слишком дорого, доставляя торговцу чрезмерную прибыль за его услуги, растущую в тем большей мере, чем большее число торговых посредников продвигается между производителем и потребителем. Эта сторона торговли и вызывала, главным образом, возражения моралистов и первых социалистических писателей (Фурье). Далее, для потребителя возникает опасность, благодаря соблазнительным рекламам торговца и услужливой доставке товаров, покупать вещи ненужные для него и даже вредные в физическом и моральном отношении[5]**.** Наконец торговля же порождает новый вид экономической зависимости, делая бедные слои

населения должниками лавочников, у которых они закупают товары в кредит.

В организации торговых предприятий в капиталистическую эпоху наблюдаются существенные изменения, во многом сходные с развитием промышленных форм. Новейшая тенденция в специализации хозяйственных функций и концентрации сказывается и в торговле. Но менее совершенные торговые предприятия обнаруживают большую устойчивость, чем устарелые формы промышленности. Ещё и теперь, и в весьма развитых [**759]** капиталистических странах мы находим – нередко в широком объёме – древнейшие формы торговли – базары и ярмарки, разносную торговлю и мелкие «смешанные» лавочки. С другой стороны, усовершенствование форм торгового посредничества вытесняет и крупные предприятия, менее приспособленные к условиям современного товарного оборота (устранение оптовых торговцев непосредственными сношениями фабрикантов с розничными торговцами и потребителями).

Согласование торговой деятельности с общими условиями капиталистического хозяйства делает – в особенности с половины XIX столетия – все большие успехи. В оптовой торговле усиливается роль биржи, причем товарные обороты не только специализируются и принимают все более крупные размеры, но самая торговая спекуляция дифференцируется, выделяется в специализированную деятельность; в розничной – выдвигаются на первое место крупные специальные и универсальные магазины. В общей же цепи меновых отношений обнаруживается постепенное устранение промежуточных звеньев, тенденция к сближению производителя с потребителем.

Крупные преобразования в строе современных торговых предприятий стали особенно наглядными с появлением громадных универсальных магазинов. Развитие путей сообщения и сосредоточение населения в больших городах, увеличивавшее круг покупателей, привело к образованию крупных специальных торговых предприятий (магазины мануфактурных товаров, платья, белья, посуды, мебели, металлических изделий, [**760]** письменных принадлежностей и т.п.). Затем у некоторых предприимчивых людей возникла мысль устроить обширные универсальные магазины. Мысль эта имела успех, и теперь универсальные магазины составляют необходимую принадлежность всякого крупного города(таковы: Au bon Marche, Louvre в Париже, Wertheim, Tietz, Jandorf в Берлине, Мюр и Мерилиз в Москве и т.д.). Эти предприятия не были возрождением в большом масштабе старых «смешанных» лавок, а явились как прямой результат развития крупных специализированных магазинов, от которых они восприняли и выработанные в них новые приемы торговли, более усовершенствованные и рационализированные по сравнению с деятельностью розничных торговцев старого типа. Поэтому специальные магазины сейчас же почувствовали на

себе давление конкуренции новых предприятий и, не имея возможности сразу приспособиться к изменившимся обстоятельствам, стали слабеть и гибнуть в непосильной борьбе с магазинами-гигантами[(6)]. Вскоре выяснилось, однако, что задачи специальных и универсальных магазинов не совпадают, и что при надлежащей постановке дела оказывается достаточно места для тех и других. В настоящее время оба эти усовершенствованные типа торговых предприятий спокойно уживаются рядом, воздействуя друг на друга, заставляя каждого лучше приспособляться к его специальной задаче. [**761**] Универсальные магазины появились во Франции еще в пятидесятых годах, с оживлением промышленной и торговой деятельности после декабрьского переворота. В Германии они начинают возникать гораздо позднее – в девяностых годах, но зато быстро достигают расцвета, хотя по размеру оборотов все ещё далеко отстают от французских магазинов (в 1905 году оборот Wertheim'а составлял 60 милл. марок, тогда как оборот Лувра равнялся (в 1904 г.) 135 милл. фр., Au bon Marche – 195 милл. фр.).

Универсальный магазин представляет типичное модернизированное торговое предприятие[(7)]. Здесь все построено на тонко обдуманном расчете: и отношения с публикой, и дисциплина служащих, и закупка товаров у поставщиков. Расчет этот представляет большие экономические выгоды не только для владельцев магазина, но и для лиц, вступающих с ним в деловые отношения, и тем самым и для всего общества. Но он же приводит и к грубым моральным нарушениям столь свойственным капиталистическому строю, при всей его внешней «корректности» и порядочности[(8)]. **[762]**

Оба конца торговой деятельности – **покупка и перепродажа** в универсальных магазинах организованы самым тщательным образом.

Универсальные магазины рассчитаны на возможно более широкий сбыт товаров. Они довольствуют небольшой прибылью на каждую единицу товара и стремятся выиграть на количестве проданных единиц и возможно более быстром обороте капитала. Все усилия их направляются к тому, чтобы обеспечить себе широкий круг покупателей. При кажущейся пестроте товаров, продаваемых в универсальных магазинах, напоминающих при первом взгляде базарную или ярмарочную площадь, товары эти в действительности строго подобраны в группу, связанную известным единством. Универсальный магазин ведет торговлю предметами, отвечающими по преимуществу совокупности текущих потребностей городских жителей и в особенности жительниц, и притом принадлежащих к определенному общественному слою по своему достатку и культурным привычкам. Так, например, в магазине Wertheim'а (в 1905г.) наибольшие суммы борота приходились на отделения готового платья, стекла, фарфора и хозяйственных принадлежностей (по 3 миллиона марок на каждое), затем – на отделения вязаных изделий, перчаток и белья (по 1 ¾ милл. марок) и т.д. Ради привлечения публики к этим более выгодным отделениям магазин

продает и предметы, сбываемые в сравнительно менее крупном объеме (из 65 отделений магазина Wertheim'a 31, т.е. почти половина имели оборотов только на ¼ миллиона марок в год) или доставляющие [**763**] незначительную прибыль вследствие неудобств их хранения и.т.п., каков, например, обширный отдел жизненных припасов. Выгоды, получаемые от одних отделов, компенсируют невыгоды других, в целом магазин работает как стройно слаженный организм. Универсальные магазины притягивают к себе покупателей более тонкими средствами, чем обычные приманки торговцев. Продажа товаров в кредит и скидка с объявленной цены в наилучше организованных универсальных магазинах не допускаются. Торговаться в универсальном магазине – бесплодное занятие. Цены устанавливаются твердо, но зато и не прячутся от публики, а выставляются на вид удобным для обозрения образом. Не практикуется и игры на несообразительность покупателей объявлением таких цен, как, например, 1 м.95 пф. вместо 2 марок.

Универсальный магазин употребляет иные, в конце концов, более действительные средства. Как все современные предприятия, он не брезгует рекламой, доводя её в некоторых отношениях до виртуозности, но главной рекомендацией для себя считает добросовестность и предупредительность (вежливое и ровное обращение с публикой, отсутствие навязчивости и стеснений, заботу об удобствах покупателей, аккуратную и скорую доставку товаров на дом и терпеливый обратный прием возвращаемых или обмениваемых вещей).

Не менее обдумана в универсальных магазинах и **закупка** товаров – операция, происходящая за кулисами, скрытая от публики, и мало её интересующая, но имеющая громадное значение для [**764**] правильного хода всего предприятия. Торговля есть по существу двустороннее занятие. Купцу надо уметь не только **продать**, но и **купить.** В универсальных магазинах и эта сторона организуется возможно более рационально. Так как универсальный магазин представляет собою как бы совокупность специальных магазинов, имеющих свою замкнутую организацию, то и закупка производится через специальных представителей каждого отделения (Einkaufer). Закупщики подбираются из особенно опытных знатоков данной группы товаров, и их отношения к поставщикам тщательно регулируются с целью устранения несоответствующих выгодам дела предпочтений той или иной фирмы. Кроме того, организация закупок устроена так, чтобы разобщить розничных поставщиков магазина. Переговоры с каждым поставщиком обставляются строгими правилами, цель которых заключается в том, чтобы конкуренты знали возможно меньше друг о друге. Универсальные магазины пользуются для закупок и собственными разъезжающими агентами, отправляющимися на места производства продуктов – вплоть до Константинополя и Малой Азии.

Подобно другим крупным предприятиям в розничной торговле универсальные магазины часто вступают в непосредственные отношения с фабрикантами, минуя оптовых торговцев. Закупки производятся в столь обширных размерах, что некоторые фабриканты являются почти исключительно поставщиками универсального магазина (например, Wertheim'a). [**765]**

Универсальные магазины складываются в различные формы. При существовании нескольких универсальных магазинов в одном городе между ними устанавливается известное разделение труда, особенно отчетливо проведенное в Берлине, где три главных универсальных магазина – Wertheim, Tietz и Jandorf представляют и три разнообразных типа. Wertheim имеет клиентов по преимуществу из «хорошего общества», Tietz – из сравнительно обеспеченного среднего класса, Jandorf – из лучше оплачиваемых рабочих. Соответственно этому подбор товаров и обстановка магазинов различна. У Wertheim'a широко представлены лучшие сорта до хороших средних, у Tietz'a – средние сорта преобладают, у Jandorf'a продаются почти исключительно наиболее простые, дешевые, безвкусные товары[(9)]**.**

Благодаря умелой постановке закупочной операции, быстрому обороту капитала, широкому сбыту и продаже на наличные, универсальные магазины могут при доброкачественности продаваемых товаров назначать на них сравнительно низкие цены. И потому вначале многим казалось, что универсальные магазины вытесняют специальные торговые предприятия. В действительности же этого не случилось. И крупные специальные магазины при рациональной постановке дела так же выгодно организовать закупку товаров, обращаясь непосредственно к фабрикантам, также заботятся об удобствах публики и умело пользуются рекламой, а практика универсальных магазинов, приучившая [**766]** публику к уплате за наличные, дает возможность и им применять этот принцип. При всем этом за ними остается одно важное преимущество подбора наиболее полного ассортимента товаров данной категории, выполненного с особенным умением и вкусом, развиваемым долгой опытностью. Универсальные магазины пускают в оборот по преимуществу наиболее спрашиваемые сорта и виды товаров; там же где необходимо удовлетворить более утонченным и изысканным вкусам, они не могут конкурировать с специальными магазинами. Таким образом создание универсальных магазинов имело следствием усовершенствование организации специализированной розничной торговли и укрепило в некоторых отношениях её хозяйственные основы.

Что касается **оптовой** торговли, то она сильно пострадала от преобразования розничных торговых предприятий. точно установить размеры сокращения оптовых оборотов невозможно, но для некоторых

отраслей (готового платья, меховых товаров, материй для мужских костюмов) убыль оптовой торговли явственно заметна[(10)].

Такое исключение промежуточных звеньев торгового посредничества составляет крупное и благодетельное для всего общества завоевание новой торговой организации, аналогичное успехам техники в индустрии и транспорте. Считают, что оптовый торговец при нормальных условиях дела прикидывает к себестоимости продаваемого им товара в общем около двадцати процентов как **[767]** вознаграждение за его расходы и риск и как прибыль. С устранением оптового торговца эта прибавка, составляющая в общем товарном обороте весьма внушительную сумму, сама собою отпадает, что составляет крупное сбережение для потребителей и для народного хозяйства, как целого.

Процесс вытеснения торгового посредничества вообще характерен для современного товарного обмена. Не одни универсальные и крупные магазины обходятся теперь без услуг оптовых торговцев: и самые мелкие лавочки посещаются «разъезжающими приказчиками» (Reisende, commis-voyageurs), посылаемые фабрикантами с образцами изготовляемых товаров. Эти всепроникающие агенты промышленных предприятий умеют завязать связи с самыми недоверчивыми и старомодными мелочными торговцами и постепенно приучают их к непосредственным сношениям с производителями[(11)].

Но сближение производителей и потребителей не останавливается на этом. Все более и более развиваются такие формы товарного обмена, при которых устраняется надобность и в **розничном** **[768]** торговце, и производитель вступает в непосредственные отношения с потребителями. В этом устранении торгового посредничества сливаются два могущественных течения, идущие навстречу друг другу из обоих крайних полюсов хозяйственной деятельности – производства и потребления.

Во-первых, фабриканты начинают, обходя оптового и розничного торговца, непосредственно сбывать товар потребителям, открывая свои собственные агентуры (таковы, например, в Москве магазины Цинделя, Жирардовских мануфактур, механического производства обуви и т.д.) или разыскивая покупателей (для более ценных предметов, например, мелких машин) посредничеством собственных разъезжающих агентов.

Во-вторых, со стороны потребителей замечается все растущее стремление образовывать кооперативные потребительские общества, вступающие в непосредственные отношения с производителями путем особых закупочных организаций, не менее совершенных, чем рассмотренные выше приемы закупки, применяемые универсальными магазинами. Создавая такие организации, потребительские общества гарантируют себе дешевизну и хорошее качество продуктов и вместе с тем вводят наиболее рациональные, с точки зрения целого общества, приемы товарного оборота. Если в

непосредственных отношениях фабрикантов с потребителями сказываются порою новые злоупотребления (например, при продаже в кредит швейных и сельскохозяйственных машин), то организация закупок потребительскими обществами представляет уже наиболее совершенную форму товарного [**769]** обмена, проникнутую началами справедливости, и в которой поэтому многие энтузиасты кооперативного принципа видят как бы подготовку пути для создания новых, более разумных и человечных отношений между производителями и потребителями, которые соответствовали бы основам будущего, более справедливого общественно-экономического строя.

Не следует, однако, преувеличивать значение указанной тенденции. За торговлей остается все еще весьма обширное поле и не только в розничной, но и в оптовой продаже. Оптовая торговля особенно твердо держится в области сбыта сырых и полу-обработанных товаров, составляющих – при сложной системе современного разделения труда – значительную долю в общем составе хозяйственных благ, поступающих на рынок. Хлеб, сахар, кофе, хлопок, шерсть, железо и т.д. служат предметом обширных оптовых оборотов. Обороты эти концентрируются в сравнительно немногих пунктах благодаря особой рыночной организации, известной под именем **биржи**.

Под биржей понимается рынок, обыкновенно функционирующий постоянно (ежедневно), - для товаров, имеющих **заменимый** характер. Товары, продаваемые на бирже, не доставляются туда, а сделки заключаются или по предоставленным **пробам,** или по твердо установленным **образцам**. Биржевой оборот имеет дело не с индивидуальными штуками товара, а с абстрактными типами, «сортами». Наиболее совершенными в смысле заменимости представляются деньги, денежные суррогаты, процентные бумаги. Каждая акция [**770]** какого-нибудь промышленного предприятия вполне однозначуща с любой другой акцией этого предприятия, каждая бумага государственного займа тожественна с любой бумагой того же выпуска и той же нарицательной ценности. Но и многие товары в тесном смысле слова (главным образом, сырые и полуобработанные материалы) легко допускают классификацию по сравнительно немногим определенным сортам, установленным заранее. Поэтому покупка и продажа товара могут производиться на бирже не только вали от места производства или складов, но и в такое время, когда товар этот ещё совсем не произведен. Покупщику нет надобности видеть покупаемый им товар; покупатель, совершающий сделку на известное количество единиц известного сорта – двести тюков «среднего» (middling) хлопка на Ливерпульской бирже, или сто мешков «хорошего среднего Сантосского» кофе (good average Santos Kaffee) на Гамбургской, или тысячу бушелей «северной пшеницы №1» (№1 northen) на Нью-Йоркской бирже, - точно знает, что он купил, хотя товар будет ему доставлен еще не скоро. Биржевой оборот развился первоначально для **денег** и **денежных суррогатов**, которые были первыми заменимыми благами,

широко обращавшимися на рынке. Для торговли **векселями** в итальянских городах (Венеции, Флоренции, Генуи), затем в Голландии, Англии и Германии, образовывались постоянные собрания купцов (происходившие сначала на площадях; отсюда и название биржи от площади «de Burse» в Брюгге). Впоследствии к векселю присоединились заемные капиталы для купеческих [**771]** целей, затем – бумаги публичных займов и акции акционерных компаний. Со времени введения акций в биржевой оборот (в XVII ст. на Амстердамской бирже) развивается вполне техника биржевых сделок. С тех пор оборот сильно расширяется экстенсивно, но существо его и основы техники биржевых сделок изменяются очень мало(12)**.** К оборотам с деньгами и ценными бумагами с развитием капиталистического производства и транспорта присоединяются все растущие товарные обороты. Соответственно этому порядку развития и в настоящее время можно различить три главные типа бирж (или биржевых оборотов):

1) денежные биржи

2) фондовые биржи и

3) товарные биржи.

Товарные биржи делятся, в свою очередь, на общетоварные (Productenbörsen, сосредоточивающие обмен разного рода товарами, по преимуществу произведениями сельского хозяйства) и специальные [**772]** биржи (ведущие обороты с какой-нибудь одной категорией продуктов; таковы – сахарные биржи в Праге и Магдебурге, книжная биржа в Лейпциге, керосиновая биржда в Бремене, хлопковые биржи в Бремене и Ливерпуле, керосиновые, хлопковые, угольные, железные и т.д. в Лондоне и Нью-Йорке) (13)**.**

Соответственно своеобразному характеру товаров, продаваемых на биржах, биржевой оборот выработал и особые сделки, имеющие в виду полнее использовать возможности, открывающиеся для оборота этими товарами. На биржах, как и на всяком другом рынке, заключаются и сделки на **наличные**, связанные с немедленной или очень скорой доставкой запроданных товаров. Но типичными биржевыми сделками представляются сделки, имеющие целью использовать различия в товарных ценах в пространстве и времени. В силу заменимости товаров, обращающихся на бирже, их можно добыть, откуда угодно и когда угодно. Ни покупатель, ни продавец не связаны при совершении сделки ни местом, ни временем. Поэтому они могут покупать и продавать в наиболее выгодном месте и в наиболее выгодное время. Сделки, целью которых служит использование **местных** выгод, называются **арбитражными**, или просто **арбитражем**; сделки, имеющие в виду использование выгод **во времени**, носят название сделок **на срок**.

Арбитражные сделки не носят спекулятивного характера. Данные, с которыми оперирует здесь **[773]** биржевой деятель, известны и могут быть им легко усчитаны. При современной быстроте передачи известий разница в ценах на один и тот же товар, в курсах денег или ценных бумаг в различных местах (например, в различных государствах) может быть с выгодой использована путем покупки в том месте, где цена стоит всего дешевле, и немедленной продажи там, где цена всего выше. Если, например, курс бумаги какого-нибудь государственного займа стоит при нарицательной цене в 100 денежных единиц в Лондоне на 87%, а в Париже – а 85%, то представляется выгодным купить эту бумагу в Париже и продать в Лондоне. Самос обой разумеется, что большой разницы в ценах бумаг при легкости перепродажи их вообще не наблюдается, а арбитраж ещё более понижает её, уравнивая спрос и предложение на данные бумаги.

Наоборот, **сделки на срок** включают в себя - как необходимый момент - **спекуляцию**, т.е. учет ожидаемой, **предвидимой** будущей выгоды. Они представляют наиболее типическую форму биржевых операций, доставляющую обществу и наибольшие выгоды от биржевого концентрирования рынка, и вместе с тем сопряженную и с наибольшими опасностями. Сущность этих сделок (имеющих разнообразные формы) сводится к тому, что доставка товаров или иных предметов отодвигается на известное расстояние от времени заключения сделки[14]**.** Поэтому цена, по которой [**774]** условлена продажа, имеет много шансов не совпасть с ценой, какая установлена для запроданного предмета во время ликвидации сделки. Биржевой деятель старается угадать будущую цену и принимает на себя риск возможной ошибки в расчете. Такая деятельность, переносящая риск спекуляции на профессиональных деятелей, оказывается выгодной для целого народного хозяйства и для торговцев, стоящих вне биржи, страхуемых этим от потерь. Но она обычно сопровождается сделками, не имеющими ничего общего с торговлей. Оборотливые люди пользуются удобной формой биржевых сделок для простой **игры**, заключая так называемые **сделки на разницу**. Сделки эти фиктивны и имеют своим содержанием не покупку и продажу действительных ценностей (товаров, процентных бумаг и т.п.), а единственно **игру** на разницу между ценой фиктивно продаваемого предмета при заключении и при ликвидации сделки. Покупатель вовсе не хочет получать, а продавец не имеет в виду сбыть предмет, названный в сделке, и обе стороны рассчитывают, что к моменту ликвидации цена этого предмета установится благоприятным для них образом. Когда наступит срок исполнения сделки, продавец только уплатит разницу в цене, если цена кажется выше выговоренной, или получить от покупателя разницу, если цена будет ниже. Поэтому для обеих сторон важно располагать средствами, достаточными только для уплаты разницы и

операции такого рода могут быть производимы в номинальных размерах, во много раз превышающих средства биржевых игроков.

[**775]** Как в сделках на срок, так и в сделках на разницу участники стараются **предвидеть** будущую цену, **предугадывают** её, или **спекулируют** на неё. В первом случае спекуляция служит действительным торговым целям, во втором – целям азартной игры (ажиотажа). Но не имея ничего общего с торговлей данными предметами, сделки на разницу все же влияют на их цену, создавая кажущееся повышение спроса или предложения.

Установление цен на биржевом рынке отличается необыкновенной подвижностью и зависит от «невесомых» психических факторов. Речь, сказанная влиятельным политическим деятелем, слухи о неудачах, постигших начатое промышленное предприятие, или, наоборот, вести о неожиданно открытом богатом источнике хозяйственных благ, гонят биржевые цены вверх и вниз с поразительной быстротой. Но за этими временными колебаниями биржевых цен при внимательном рассмотрении можно увидеть более устойчивую среднюю линию, создаваемую учетом существенных факторов установления цены.

Биржевые цены суть наиболее свободно устанавливаемые **конкурентные** цены. Поэтому к ним всего ближе подходят положения выдвинутые либеральной экономической школой. Спрос и предложение оказывают здесь мгновенное и решительное влияние. Но так как цены устанавливаются **наперед**, то вся суть биржевой торговли заключается в уменьи усчитать будущее положение дел. Биржа находится под постоянным воздействием разного рода известий, на основании которых [**776]** складывается **биржевое мнение** о данном предмете. В виду гадательности будущего, биржа делится на два лагеря: оптимистов, спекулирующих на повышение, напирающих вперед во что бы то ни стало («быки» - bulls), и пессимистов, тяжелых и недоверчивых, предусматривающих падение цен («медведи» - bears). Из столкновения этих противоположных течений и складывается господствующее в данный момент биржевое мнение о цене данного предмета. Психологические факторы, действующие на бирже, очень сложны и разнообразны. Наряду с действительно верными и важными сведениями, крупную роль играют пустые и вздорные слухи, распускаемые иной раз злонамеренными лицами ради желательного для них эффекта.

На **товарной** бирже образование цен подчиняется в конце концов действию более существенных факторов. биржевую торговлю товарами ведут крупные фирмы, располагающие достаточною деловою опытность и солидностью и хорошей осведомленностью о действительном положении дел. Поэтому, хотя товарная биржевая спекуляция, как всякая спекуляция, необходимо включает в себя момент риска и игры, но этот риск может быть уменьшен богатым опытом, точным знанием обстоятельств и надежными, во-время полученными отовсюду, сведениями спекулянта.

Товарные обороты, благодаря биржам, в общем строятся более выгодно для общества, чем на обыкновенных рынках. Прежде всего, биржевой рынок, при всей его обширности, удобообозрим и отношения, складывающиеся на нем общеизвестны. [**777]** Покупатели и продавцы, встречающиеся на бирже, легко узнают, каковы существующие запасы товара, в каких местах его имеется много, в каких, наоборот, чувствуется недостаток, и каковы виды на его дальнейшее производство. Все эти условия известны не только продавцам, но и покупщикам, и потому установление цены правильно уравновешивается здесь точным расчетом обеих договаривающихся сторон. Цены же, установленные на бирже, быстро становятся общим достоянием, путем ежедневно публикуемых бюллетеней. К достоинствам биржевого рынка необходимо отнести и необыкновенную легкость совершения сделок. Сделка на громадную сумму совершается простым заявлением о согласии, сказанным в двух словах и закрепляется простой отметкой маклера в его записной книжке.

Поэтому в несколько часов биржевые деятели успеваю совершить столько сделок, для которых при менее совершенной организации рынка потребовалось бы очень продолжительное время. Благоприятные условия биржевого рынка нисколько не терпят ущерба от развития срочных сделок. Сделки на срок необходимо соединяются со спекуляцией, но при нормальных условиях спекулятивные закупки товаров выгодны не только для совершающих их частных лиц, но и для всего общества. Лицо, покупающее товары на срок, делает это для того, чтобы обеспечить себе получение товаров во-время и оградить себя от неожиданных колебаний цены. Но этим оно содействует и более правильному снабжению общества данными товарами и предохранить покупателей от чрезмерных скачков цен [**778]** вверх и вниз. При торговле на срок колебания цен происходят постоянно, потому что бржа быстро учитывает малейшие факторы, могущие оказывать влияние на цену, но пределы, в какие заключены эти колебания, становятся гораздо более тесными. Цена не держится долго на одном уровне, постоянно поднимаясь и опускаясь, но зато она и не падает так резко, как на обыкновенных рынках, где за устойчивым высоким уровнем может неожиданно последовать резкое падение[(15)].

Риск постоянных колебаний товарных цен берут на себя профессиональные биржевые спекулянты, выполняющие этим как бы страховую функцию, оставляя на долю торговцев, стоящих вне биржи, остальные элементы торгового посредничества и освобождая их от убытков, вытекающих из неправильного расчета. этому разделению труда между биржевой спекуляцией и обыкновенной торговлей помогает в особенности поразительное усовершенствование и развитие техники **передачи известий**. Для биржевых оборотов, как мы знаем, нет надобности, чтобы товар был непременно подвезен торговцем и хранился бы на его складе, ожидая

покупателя. Он может быть посредством телеграфа и телефона **передан в распоряжение** биржевого деятеля даже ранее, чем он будет находиться в руках торговца или производителя. Торговля приобретает таким образом благодаря биржевому обороту все [**779]** более и более характер комиссионной деятельности[(16)]**.**

Крупные выгоды не только частным лицам, но и всему обществу доставляет и биржевой оборот ценными бумагами, с которым часто соединяются крупные злоупотребления и который служит потому предметом широко распространенных нападок. При нормальных условиях биржа строит цены бумаг наиболее целесообразно. Как обширный и тонко организованный рынок, биржа сосредоточивает и сближает друг с другом спрос и предложение на процентные бумаги и тем освобождает установление их цены от влияния случайно действующих факторов. Лицо, желающее поместить свой капитал, находит на бирже громадный ассортимент разного рода бумаг, может следить ежедневно за изменениями их цен, навести справки (например, о состоянии дел предприятий, которые они представляют) и соответственно полученным данным остановить свой выбор на той или иной бумаге. Для очень многих бумаг (при выпусках на обширные суммы) без помощи биржи было бы невозможно найти сбыт, и многим владельцам свободных капиталов было бы затруднительно произвести надлежащий выбор.

Точно так же и денежные биржи оказывают современному обороту крупные, незаменимые услуги, сосредоточивая громадные массы векселей и других денежных суррогатов, освобождающих от [**780]** необходимости пересылать в натуре обширные суммы металлических денег.

Таким образом всякого рода биржи оказываются чрезвычайно полезными для хода современных меновых оборотов. Но вместе с тем они служат и ареной бесчисленных, подчас вопиющих злоупотреблений. Очень часто общественной мнение, возмущенное известием о каких-нибудь выходящих из ряда вон биржевых скандала, обращается против самой биржи, видя в ней как бы мошенническую шайку, гнездо современных пиратов. В действительности же мы встречаемся и здесь с той же несогласованностью, дисгармоничностью современного общественно-экономического строя, какую мы наблюдали и в других его сторонах. Биржевая торговля вообще представляет типическую картину развитых капиталистических отношений, рационализированных, технически совершенных, выгодных и необходимых для общества, но в то же время соединенных с разнообразными злоупотреблениями и опасностями. Необходимый член современного хозяйственного организма, сберегающий обществу много напрасных усилий и затрат, биржа является вместе с тем и средоточием целого ряда нездоровых явлений.

При нормальных условиях задача биржевой спекуляции заключается в возможно более точном учете влияния различных факторов на будущую цену предмета, обращающегося на бирже. Такой учет предполагает правильные сведения о положении дел и свободное заключение сделок. Между тем биржевые спекулянты часто образуют между [**781]** собою кратковременные соглашения (corners, Ringe), с целями давления на цены в желательном для них направлении, и фальсифицируют сведения о положении данной промышленности, прибегая порой к самым беззастенчивым приемам[(17)]**.** Поэтому в течение некоторого времени на бирже производится усиленная торговля бумагами предприятий, на которые при нормальном положении дел не могло бы быть значительного спроса. Во время большого повышательного движения биржа наводняется и бумагами вновь создаваемых предприятий, учет будущей деятельности которых еще меньше поддается точному определению. В разгар биржевой спекуляции легко находят себе сбыт акции дутых предприятий, не имеющих серьезных шансов на успех и в непродолжительном времени банкротящихся, увлекая за собой доверчивых людей, поместивших в них свои капиталы и не успевших вовремя вынуть обратно.

Злоупотребления, связанные с биржей, особенно резко проявляются в сделках на разницу, более [**782]** всего развитых на фондовых биржах, но встречающихся также в широком объеме и в товарном обороте[(18)]**.** Благодаря этим сделкам биржевые колебания цен товаров и процентных бумаг достигают чрезмерных, болезненных размеров и нарушают основную задачу биржевого оборота, заключающуюся в возможно большем приближении спекулятивных цен к уровню, устанавливаемому действием существенных нормальны факторов.

Потери, создаваемые биржевой игрой и биржевой спекуляцией, несут обычно не одни профессиональные спекулянты. Для того, чтобы обороты развертывались в необходимых обширных размерах, профессиональные биржевые деятели привлекают к затеваемым ими операциям и многочисленную постороннюю публику, иногда несущую свои последние сбережения[(19)]. Биржевые спекулянты вносят этим в общество своего рода моральную заразу, приучая к погоне за легкой, случайной наживой и отвращая от серьезной упорной работы. Но так как пружины биржевых операций обыкновенно находятся в руках сравнительно небольшой кучки наиболее сильных игроков и спекулянтов, то в конце концов за злоупотребления и ошибки [**783]** профессиональных игроков всего тяжелее расплачивается именно посторонняя бирже публика. Неопытные люди, увлеченные яркими примерами быстрой наживы и плохо разбирающиеся в истинных факторах движения биржевых цен, обычно настраиваются чересчур оптимистически (любопытно, что они становятся по преимуществу в ряды «быков», спекулирующих на повышение) и продолжают вести игру

или спекулировать, не замечая признаков наступающей реакции. Тем тяжелее бывает для них разочарование и тем чувствительнее материальные потери, когда чересчур поднятая волна биржевой спекуляции начинает быстро падать.

Как бы то ни было, биржа все е остается неотъемлемой частью рыночной организации развитых капиталистических обществ. Борьба с развивающимися на ней злоупотреблениями, конечно, необходима; но она не должна затрогивать самого существа биржи, как своеобразного свободного, высоко концентрированного и тонко организованного рынка.

Нам остается коснуться вопроса о **внешней** торговле. Исторически, как было указано выше, внешняя торговля опережает внутреннюю. Но и с широким развитием внутренней торговли, характерным для капиталистической эпохи, значение внешней торговли не умаляется. Благодаря улучшению сухопутного и морского транспорта и внешняя торговля достигает небывалых ранее размеров. Индустриальное развитие наций невольно толкает их на путь расширения внешних сношений ради получения пищи для все возрастающего населения и [**784]** сырья для переработки в готовые изделия. И хотя в последнее время у некоторых капиталистических наций замечается стремление расширить добывание сырья в собственных пределах, для обеспечения себе большей автаркии, независимости от других государств на случай войны, когда прекращение торговых сношений грозило бы оставить крупную промышленную нацию без хлеба, - тем не менее, размеры внешней торговли все же остаются громадными и непрерывно расширяются.

Внешняя торговля имеет двусторонний характер: страна продает (вывозит) собственные произведения и покупает (ввозит) чужие продукты. Затраты на покупку товаров покрываются выручкой от продажи, т.е. товары в конце концов оплачиваются товарами же, наличные же средства платежа оказываются необходимыми только для уплаты разницы между ввозом и вывозом товаров, т.е. в страну будут притекать или, наоборот, уплывать из неё металлические деньги соответственно тому, больше она вывозит или ввозит. Если страна отправляет товаров на большую сумму, чем получает, то говорят, что она имеет **активный** торговый баланс, в противоположном случае – **пассивный.** Так как перевес вывоза над ввозом означает, что за остаток иностранцы уплатят наличными деньгами, т.е. что в страну будет притекать металлическая монета, то с эпохи меркантилизма, когда прилив драгоценных металлов в страну считался большим благом, в силу особенных потребностей правительства того времени, - перевес вывоза над ввозом стали называть **благоприятным** торговым балансом. [**785]**

Но так как переход ценностей из страны в страну не ограничивается одним товарообменом, а страна может получать, например, проценты по долгам от заграничных должников, прибыли от промышленных

предприятий, основанных за границей на её капиталы, фрахты за транспортировку иностранных товаров на собственных судах и т.п., то о действительном притоке или убыли драгоценных металлов в страну можно судить не по одному её торговому, а по так называемому **расчетному** или **платежному** балансу, в котором учитывается переход всякого рода ценностей из одного государства в другое. Отсюда страны, наиболее богатые, служащие кредиторами других стран, обычно имеют **неблагоприятный торговый баланс**, и остаток от ввоза в них покрывается по расчетному балансу платежами их должников, и, наоборот, страны, задолженные иностранцам, обычно имеют **благоприятный торговый баланс,** т.е. бывают вынуждены форсировать их вывоз (хотя бы в ущерб народному потреблению, как это с особенной резкостью проявилось в России при Вышнеградском, вообще же составляет постоянную черту нашего вывоза), чтобы найти средства для уравновешения расчетного баланса, т.е. предохранить себя от чрезмерного отлива металлической монеты для уплаты по заграничным обязательствам. О современных размерах и характере внешней торговли можно судить по следующим данным:

Специальная торговля (для Германии, для других же стран в числовом выражении, ближе всего подходящем к понятию германской социальной [**786]** торговли) [20]**,** за исключением оборота драгоценными металлами:

Страны	**Годы**	**Ввоз***	**Вывоз***	**Разница****	**вывоз/ввоз**
Соедин.Штаты***	**1906**	**5096,40**	**7215,40**	**(-) 2119**	**1,41**
Россия (без Финляндии)	**1906**	**1742,50**	**2365,00**	**(-) 622,5**	**1,36**
Австро-Венгрия	**1907**	**1992,30**	**1981,40**	**(+) 9,0**	**0,99**
Франция	**1907**	**4838,10**	**4423,60**	**(+) 404,5**	**0,92**
Бельгия	**1907**	**2742,90**	**2137,60**	**(+) 605,3**	**0,78**
Голландия	**1906**	**4283,70**	**3532,80**	**(+) 750,9**	**0,82**
Италия****	**1906**	**1933,40**	**1468,70**	**(+) 464,7**	**0,71**
Германия	**1907**	**8746,70**	**6850,90**	**(+) 1895,8**	**0,78**
Великобритания	**1907**	**11300,20**	**8694,60**	**(+) 2605,6**	**0,77**

* в миллионах марок;**(-) перевес вывоза, (+) перевес ввоза; *** фискальный год;
**** включая серебро в слитках

[787] Чтобы разобраться в теоретических попытках выяснения внешней торговли и связанных с нею мерах экономической политики, необходимо иметь в виду основную особенность этого вида торговой деятельности. В отличие от внутренней, внешняя торговля охватывает отношения не в пределах политически замкнутой территории, а между отдельными независимыми государствами. Эта особенность внешней торговли ставит своеобразные задачи и её теоретическому исследованию. Изучение внешней торговли не может исходить от одних от ношений между индивидуумами, но должно принимать в соображение и интересы наций, как

целостных хозяйственных организмов. Национальные же интересы далеко не всегда совпадают и часто резко противоречат друг другу. Кроме того, цели и формы экономического развития наций исторически меняются, а определение сущности национальных интересов в каждый данный момент чрезвычайно затрудняется наличностью в недрах самих наций серьезных противоречий между интересами и стремлениями отдельных общественных классов. Отсюда вопросы о выгодах или невыгодах внешней торговли, а в особенности о влиянии на развитие экономической деятельности народа тех или иных мер торговой политики, вызывают горячие т нескончаемые споры в экономической литературе.

Первые попытки теоретического выяснения внешней торговли выросли непосредственно из мотивировок практических мероприятий по регулированию торговых отношений, предпринимавшихся государственными деятелями. Уже средневековые города [**788]** систематически стремились к тому, чтобы сделать из внешней торговли орудие укрепления собственного экономического могущества, хотя бы в ущерб, окружающим их общественным союза.

Рядом разнообразных мер они стремились облегчить себе приобретение сырья и сбыт обработанных изделий. Эта политика городов усвоивается впоследствии и правителями крупных государств (меркантилизм, система Кольбера). Каждое государство стремится резко отгородиться от соседей и присвоить себе выгоды, получаемые от переработки сырья, торговой и перевозочной деятельности. Внутренняя торговля и внутренняя промышленность поощряют, внешняя же регулируется так, чтобы за границу вывозились обработанные изделия, из-за границы же ввозилось бы дешевое сырье для местных мануфактур, и чтобы в результате внешних сношений страна получала возможно больший перевес вывоза над ввозом, уплата по которому производилась бы наличными деньгами, и таким образом в страну притекало бы возможно большее количество благородных металлов. Это называлось – иметь благоприятный торговый баланс. Так как при таких мерах сношения с независимыми государствами затруднялись вследствие перехода их к аналогичной торговой политике, то внимание государственных деятелей эпохи меркантилизма направлялось на приобретение колоний, как удобных мест дешевого производства сырья и сбыта обработанных изделий из метрополии, отчасти же как источников новых налогов. Таким образом политика меркантилизма преследовала узко-эгоистические национальные цели, [**789]** рассматривая окружающие, независимые и подчиненные народы в качестве объектов эксплуатации и совершенно не считаясь с их интересами. Отсюда и теоретическое оправдание меркантилизма страдало чрезвычайной слабостью и шаткостью аргументации, так как оно не ставило своей задачей выяснения

взаимных отношений сталкивающихся наций, а исходило исключительно из соображения о выгодах своей нации **за счет** всех остальных.

Недочеты меркантильной системы и неприспособленность её к новым условиям экономической жизни, созданным резкими изменениями в промышленной технике и развитием путей сообщения, прежде других государств с особенной силой почувствовала Англия. Отпадение северо-американских колоний послужило первым серьезным толчком к изменению принятой ею системы торговой политики, а после падения Наполеона, когда Англия могла уже беспрепятственно развивать свою экономическую деятельность, она не могла не стремиться к наиболее выгодному использованию сложившихся новых международных отношений. Руководящие слои английского населения резко разрывают с принципами меркантилизма и выступают с торжественным провозглашением **свободы торговли.** Этот крутой поворот в торговой политике Англии как нельзя более отвечал её насущным интересам момента и служил для неё естественным продолжением меркантильной системы. Не нуждаясь более в особых мерах защиты обрабатывающей промышленности и торгового мореплавания, достигших к этому времени такого могущества, что им не страшна уже была свободная борьба с другими [**790]** странами, Англия видела в свободе торговли лучшее средство обеспечить себе ввоз дешевого сырья, облегчить сбыт обработанных изделий и доставить обильные грузы своему торговому флоту. За сохранение покровительственных таможенных пошлин стояли там интересы не промышленности и торговли, а землевладельцев, обеспечивавших себе пошлинами высокие цены на хлеб, вопреки нуждам всех остальных групп населения. К половине XIX в. оппозиция землевладельцев была сломлена пропагандой промышленников, заинтересованных в удешевлении средств существования их рабочих, и Англия вступила окончательно на путь свободы торговли. К этому времени относится и теоретическая разработка вопроса о внешней торговле, блестяще выполненная, главным образом, крупными представителями классической школы политической экономии (Рикардо, Миллем, Кэрнсом).

Верная общему духу своих исследований, классическая школа поставила и здесь личный интерес индивидуумов и свободные отношения между ними основными посылками теоретического анализа, совершенно не считаясь с вопросом о групповых (в данном случае – национальных) перегородках между отдельными хозяйственными деятелями.

Рикардо и его преемники рассматривали отдельные нации в качестве как бы простых географических областей единого государства, отношения между которыми складываются наивыгоднейшим образом при полном проведении принципа свободы торговли. При свободе торговли, по взгляду классической школы, отдельные нации участвуют как бы в общем деле, вовлекаясь в единую систему [**791]** международного разделения труда,

специализируясь на производстве продуктов, по отношению к которым они находятся в наиболее благоприятных естественных условиях.

Если бы, - говорит Рикардо, - производство сукна в Англии требовало труда 100 человек в течение года, а вина – 120, в Португалии же для производства вина нужен был бы годичный труд 80 человек, а сукна – 90, то Англия стала бы производить исключительно сукно, а Португалия – исключительно вино. Ибо, хотя Португалия и могла бы производить сукно дешевле, чем Англия, но для неё всё же выгоднее было бы получать сукно в обмен за труд 80 человек (изготовляющих вино), чем изготовлять его у себя трудом 90 человек. Равным образом и Англия была бы в выигрыше, потому что, отказываясь от производства вина, она получала бы его в обмен на труд 100 человек, вместо т ого, чтобы производить его у себя трудом 120 человек. Следовательно, свободная торговля приводила бы в каждой стране к отбору относительно наиболее выгодных для неё отраслей производства, требующих наименьших затрат труда, и выгоды отдельных торговцев и производителей естественно создавали бы такое международное разделение занятий, которое отвечало бы и наибольшим выгодам как отдельных наций, так и всего человечества[21]**.**

Теоретическая защита свободы внешней торговли находила себе подкрепление в развитии английского народного хозяйства. Вступив на новый путь, [**792**] народное хозяйство Англии быстро достигло высокого процветания. Но пропаганда свободной торговли, провозглашаемой как абсолютный принцип, была или узким доктринерством, или скрывала в себе фальшь и лицемерие. То, что было хорошо для Англии первой половины XIX столетия, совершенно не годилось для отставших от неё в промышленном развитии государств европейского континента и Америки. И потому в противовес идеям абсолютной свободы торговли там выдвигается идея **протекционизма**, покровительства национальной промышленности, в которой как бы возродилась старая теория меркантилизма, но в значительно измененном и очищенном виде. Некоторые видные государственные деятели – Гамильтон в Северной Америке, граф Шапталь во Франции и знаменитый теоретик и публицист Фридрих Лист в Германии вернули вопрос о внешней торговле к особым для отдельных наций задачам и условиям промышленного развития. Наиболее замечательна формулировка и защита протекционистских идей в трудах **Фридриха Листа**.

«Теории ценностей» классической школы, т.е. наиболее выгодного обмена хозяйственными благами, существующими в данный момент, Лист противопоставил теорию «производительных сил», т.е. условий наиболее выгодного для нации хозяйственного **развития**. Отельные нации, сталкивающиеся на международном рынке, имеют за собой далеко не одинаковое прошлое. В одних из них производительные силы достигли значительной степени развития, - другие, напротив, далеко отстали от

первых. Классическая школа забывает об этих [**793]** различиях. При существовании полной свободы торговли отсталые нации неизбежно должны были бы подчиняться верховенству наций, наиболее сильных в промышленности, торговле и мореплавании. Между тем каждая нация естественно должна стремиться к наиболее полному и всестороннему развитию её производительных сил. Земледелие, промышленность и торговля должны развиваться параллельно. Хозяйственное развитие нации требует гармонического сочетания различных отраслей экономической деятельности. Успех промышленности в его целом зависит от успеха сельского хозяйства, а успех этого последнего – от успеха промышленности. Нация, занимающаяся исключительно земледелием, подобна человеку, у которого не хватает одной руки. Нация, обменивающая свои земледельческие продукты на иностранные мануфактурные товары, представляет собой человека без руки, опирающегося на чужую руку. Страны умеренного пояса в особенности призваны к развитию у себя фабричной промышленности. Между тем свободная торговля между развитой промышленной страной и страной, в которой промышленность только начинает становиться на ноги, была бы жалкой борьбой карлика с великаном, исход которой был бы предрешен заранее. Отсюда – необходимость защиты неокрепшей туземной промышленности в отсталых странах **таможенными пошлинами**, налагаемыми на ввозимые в них иностранные продукты. Защищаемая от конкуренции более развитых стран, местная промышленность будет крепнуть и развиваться. Вздорожание товаров, происходящее от установления [**794]** пошлин, ляжет некоторым бременем на потребителей. Но это – необходимая жертва, сторицей окупающаяся развитием национальной промышленности. Во всяком случае, это жертва **временная**. По мере укрепления местной промышленности, в ней будет усиливаться конкуренция, и цены, первоначально поднятые на всю высоту таможенных пошлин, станут падать. Тогда можно будет приступить и к постепенному уменьшению пошлин, когда же местная промышленность окрепнет вполне и сравняется с иностранной, для неё наступит пора свободной торговли. Покровительство местной промышленности, по учению Листа, есть только **воспитательное** средство, орудие достижения конечной цели – свободы торговли.

Таким образом космополитической идее свободы торговли, развиваемой классической школой, Лист противопоставил национальную идею покровительства отечественной промышленности; статической идее наиболее выгодного обмена имеющимися ценностями – динамическую идею развития производительных сил. В конечном идеале он сходился с классической школой и покровительство туземной промышленности считал лишь необходимой ступенью к осуществлению свободы торговли в будущем.

Последующее научное развитие по существу прибавило мало нового к аргументам Листа. Экономисты самых различных направлений сходятся

теперь в убеждении, что при разнице промышленной культуры отсталые страны нуждаются в умеренной и временной защите основных отраслей их промышленности. Споры разгораются лишь по [**795]** конкретным поводам, считать ли для данного времени и для данной отрасли промышленности имеющуюся или предлагаемую пошлину недостаточной, умеренной или чрезмерной. Здесь проявляются по преимуществу специальные интересы отдельных групп промышленных деятелей, сталкивающиеся с интересами представителей смежных отраслей промышленности и потребителей.

Принципиальная полемика по вопросам внешней торговли и таможенной политики снова возникла и обострилась только в последней четверти XIX века, когда наряду со старым промышленным протекционизмом Листа стал выдвигаться все с большей и большей настойчивостью протекционизм **аграрный**. Конкуренция дешевого хлеба, привозимого из стран экстенсивной земледельческой культуры, вызнала в некоторых западноевропейских государствах заботу о сохранении внутреннего земледелия от надвинувшейся на него внезапной опасности. По отношению к политике внешней торговли, стала с этого времени резче обрисовываться разница между странами ввозящими и странами вывозящими хлеб.

Таким образом в новейшем протекционизме необходимо различать две стороны: протекционизм промышленный и протекционизм аграрный. Типической страной аграрного протекционизма представляется Германия, промышленного – Соединенные Штаты Северной Америки и Россия. Но так как таможенные пошлины служат немаловажным источником государственных доходов, то в политику внешней торговли обычно вплетаются в большей или меньшей степени и фискальные мотивы. Последние [**796]** играют особенно заметную роль в русских таможенных пошлинах.

Таможенная защита земледелия была введена в Германии Бисмарком сначала в очень скромном размере (1 марка за 100 кг пшеницы и ржи в 1879 г.), затем – значительно повышена (до 3 марок в 1885 г. и до 5 марок – в 1887 г.). Тогда страны, ввозящие хлеб в Германию – Россия, Австрия и Соединенные Штаты – выступили с репрессалиями, к тому же внутри Германии случились дурные урожаи, а старый канцлер уступил место генералу Каприви. Хлебные пошлины были понижены с 5 до 3 ½ за доппельцентнер. Вскоре, однако, был издан закон (27 апреля 1894 г.), в значительной степени парализовавший действие понижения пошлины. Именно, было отменено требование указания тожества ввезенного хлеба для возврата уплаченных за него пошлин в случае его обратного вывоза в измененном или переработанном виде. При существовании этого требования хлебные пошлины, за исключением неурожайных годов, никогда не поднимались на всю высоту пошлины, достигая для ржи до ½ размера

пошлины, для пшеницы – до 4/5. Часть пошлин перекладывалась с германских потребителей на иностранных (в особенности русских) продавцов хлеба. С отменой же указания тожества цены на хлеб в Германии впервые стали строиться соответственно ценам мирового хлебного рынка, увеличенным на всю высоту пошлины. Тем не менее, германские – в особенности восточно-прусские – землевладельцы, организовавшиеся в «Союз сельских хозяев» (Bund der Landwirte) и [**797]** поддерживаемые вначале умелой рукой находящегося в вынужденном удалении от дел престарелого канцлера, вели усиленную агитацию в пользу повышения пошлин и вскоре добились успеха. 25 декабря 1902 г., как говорит Брентано, немецкий народ получил в виде рождественского подарка повышение пошлин – для ржи до 5 марок, для пшеницы – до 5 марок 50 пф. [(22)]**.**

Практическое обострение вопроса о хлебных пошлинах породило в конце XIX и начале XX вв. обширную полемическую литературу, в которой высказались крупнейшие авторитеты современной германской экономической мысли, разошедшиеся по данному вопросу в резко противоположные стороны. в рядах протекционистов типичны соображения Ад.Вагнера, среди фритредеров – Л.Брентано.

Ад.Вагнер попытался приложить к земледелию мысли, высказанные в свое время Фр.Листом относительно промышленности. Отсутствие надлежащей охраны земледелия должно привести Германию по мнению Вагнера, к «гипертрофическому» развитию промышленности. Поэтому установление аграрных пошлин вытекает не из желания привилегий для небольшой группы землевладельцев, а из заботы об «истинных, постоянных и предшествующих всем специальным интересам общих интересах нации». Эти интересы раскрываются в особенности внимательными исследованием проблемы населения. В пределах современной Германской империи в 1816 году жило только 24, в [**798]** конце же 1900 г. – 56 милл. чел., несмотря на обширную эмиграцию немецкого населения, исчисляемую с 1820 г. свыше чем в 6 милл. чел. Такой быстрый и чрезмерный рост населения, соединенный со средоточением все увеличивающейся части его в крупных городских центрах есть явление нездоровое, грозящее национальному развитию в будущем. В интересах народного здоровья и высших культурных благ необходимо по возможности поддерживать утраченное равновесие различных занятий в общем строе народной жизни, по возможности развивая у себя производство земледельческих продуктов. Необходимо иметь абсолютно и относительно значительное туземное сельское население, ибо в хозяйственно- трудоспособном сельском населении заключена безусловная основа благосостояния и прочного экономического и социального, а также физического, этического, культурного и политического здоровья и обеспеченности **всей нации**. Вагнер не скрывает от себя, что такая политика, т.е. «поддержание постоянной экономической и демографической силы

нации» в смысле обеспечения достаточной доли годного (tüchtiger) сельского населения, стоит жертв. Но он полагает, что и в данном случае, как для всего великого, в чем нуждается нация, такие жертвы необходимы именно ради их высокой цели. Нельзя относиться равнодушно к все более и более трудной задаче, представляющейся нации: как прокормить, воспитать, пристроить к делу, а главное, **сделать довольным** все увеличивающееся и все более притязательное (потому что все более городское) население? Не лучше ли, чтобы народ [**799]** был меньше числом и увеличивался медленнее, но зато качественно был бы выше и пользовался бы большей автаркией в своей хозяйственной жизни, чем иметь такое быстрое возрастание населения, что его хозяйственная жизнь должна основываться на получении издалека аграрных продуктов и отдаленном сбыте фабрикатов, т.е. на совершенно шатком фундаменте? Правильная политика внешней торговли должна ставить своей задачей не одностороннее развитие своей страны в «промышленное государство» (Industriestaat), а надлежащее «смешение» в ней как аграрно-государственных, так и промышленно-государственных элементов. Для этого необходимы аграрные пошлины, не чрезмерно высокие, но и не низкие (предложенные тогда правительством 5 марок для ржи и 5 ½ марок для пшеницы Вагнер считал скорее слишком низкими, чем высокими). Цены на хлеб под влиянием пошлин внутри страны должны строиться так, чтобы они покрывали издержки производства и доставляли некоторую прибыль. Напрасно защитников хлебных пошлин называют сторонниками «хлебного ростовщичества»: они вовсе не желают «дороговизны» хлеба, «взвинчивания» хлебных цен на ненормальную высоту; они стремятся лишь к предотвращению чрезмерного падения цен и к установлению нормальных средних цен. Конечно, более дешевое питание масс имеет свои преимущества. Но для них еще важнее, чем дешевый хлеб, регулярное и обеспеченное занятие, а его не может дать промышленная и экспортная система хозяйства, не опирающаяся на прочный [**800]** фундамент солидно поставленного и развитого земледелия[23].

Как видно аргументация Вагнера включает в себя немалую дозу экономической романтики, обращаясь в самом существенном к туманным идеям о «высших благах нации», охраняемых аграрными таможенными пошлинами. Более трезвый учет результатов, достигаемых аграрным протекционизмом для различных классов населения, представляют соображения, развиваемые противниками хлебных пошлин.

Между сельским хозяйством и индустрией, указывает **Брентано**, не может быть аналогии в смысле влияния на их развитие таможенного покровительства, и потому положение Фридриха Листа, что поднимать туземное земледелие таможенными пошлинами – бессмысленная затея (ein thörichtes Beginnen), - остается правильным, хотя аргументация Листа в некоторых частях не может уже быть принята. Промышленность можно

«воспитать», усовершенствовать настолько, что по качеству и дешевизне продуктов она сравняется с иностранной, земледелие же – невозможно. Германское сельское хозяйство никакими пошлинами нельзя привести к тому, чтобы оно было в состоянии конкурировать с странами дешевого производства хлеба. Самое существенное препятствие к такой конкуренции заключается в сравнительно высоких издержках производства хлеба в Германии благодаря **дороговизне земли** в ней по сравнению с ценами на землю в конкурирующих с ней странах экстенсивного [**801]** земледелия. Громадное преимущество России, Северной и Южной Америки при производстве хлеба – низкая цена земли. В русских губерниях вывозящих хлеб, гектар стоит от 19 до 224 марок, в Аргентине – от 17 до 80 марок, в Соединенных Штатах – от 64до 690 м., в Германии же в то же самое время земля стоит даже там, где она была всего дешевле, в 3-100 раз высшую цену[(24)]**.** Дешевизна земельных цен в странах, конкурирующих с Германией и позволяет им продавать хлеб по ценам, убыточным для Германии. Между тем хлебные пошлины не ослабляют, а, наоборот, усиливают указанное препятствие для конкуренции германского хлеба с иностранным. Какова цель хлебных пошлин? Повысить цену хлеба. В той мере, в какой эта цель достигается, повышается денежная рента, получаемая с земли. А продажная цена земли устанавливается, как известно, по даваемой ею ренте, капитализуемой из существующего в стране обычного процента. Следовательно, соответственно повысившейся денежной ренте поднимается и цена земли. Таким образом, в результате хлебных пошлин создается увеличение издержек [**802]** производства хлеба, и всякий новый сельский хозяин, купивший землю по повышенной цене, сейчас же почувствует убыточность производства хлеба и будет требовать для защиты своих интересов нового повышения пошлины. И винт будет нажиматься без конца**…**[(25)]

Брентано подчеркивает и то, что цены на хлеб выгодны далеко не для всех землевладельцев. Мелкие собственники-крестьяне, переносящие центр тяжести хозяйства на скотоводство и прикупающие хлеб, не получают выгод от хлебных пошлин. Таких земледельческих хозяйств, прикупающих хлеб, по профессиональной переписи 1907 года насчитывалось более ¾ (76,75%) всех сельскохозяйственных предприятий. Значит в высоких ценах на хлеб заинтересовано теперь менее четверти (23,25%) всех германских сельских хозяев. Это – если не считать сравнительно немногих крестьян – крупные землевладельцы, и главным образом восточно-прусские. Между тем бремя, налагаемое в пользу этого класса на бедные слои трудящегося населения, оказывается весьма чувствительным. По данным P.Mombert'а, средний вычет из дохода рабочей семьи, создаваемый хлебными пошлинами, при пошлине в 5 марк равнялся 45,41 маркам при среднем разхмере годового дохода в 1136

марок, т.е. составлял 5,2% дохода, при пошлине в 5,5 марок – 49,95 марок, т.е. 5,72% годового дохода[26]. **[803]**

Выше было указано, что и для самих крупных сельских хозяев повышение пошлин часто означает только повышение издержек производства хлеба. Наиболее выгодное употребление, какое может сделать землевладелец из своей земли, это – продать её. Насколько возросла в последнее время цена земли, можно видеть из следующего примера: рыцарское имение Один в округе Лукау было продано 11 лет тому назад за 270,000 марок; полтора года тому назад оно перешло в другие руки за 500.000 марок, теперь же оно было снова продано, но уже за 750.000 марок. Поэтому всякий новый приобретатель, обремененный громадой стоимостью имения, вынужден думать не о постоянном извлечении дохода из него, а о возможно скорой перепродаже по повышенной цене. Монопольные условия, предоставляемые хлебными пошлинами земельным собственникам, порождают вздувание цен и земельную спекуляцию. По данным 1903-1907 гг. из прусских владений от 2 гектаров и выше перешли в чужие руки только через покупку за этот пятилетний период 205 на каждую тысячу, т.е. около **пятой части** всех владений. В восточных же провинциях Пруссии цифры перехода земель в чужие руки значительно выше этой средней[27]. Что же будут делать эти многочисленные новые землевладельцы? Очевидно, им остается одно из двух: или перепродать полученные земли в новые руки или – если цена уже достаточно «взвинчена» и новых охотников повысить её не оказывается – добиваться [**804]** опять дальнейшего повышения пошлин. Но ведь это значит, что землевладельцы, пользуясь своим монопольным положением, будут без труда собирать в свою пользу обильную дань с остальных слоев населения, в особенности с рабочего класса, урезывая его и без того скудные доходы. Причем же здесь заботы о национальном здоровье и гармоническом хозяйственном развитии?

Если аграрный протекционизм быстро превращается в монополию – по преимуществу крупных землевладельцев, то протекционизм **промышленный** также содержит в себе зародыши исключительных привилегий промышленного класса. Согласно принципу Листа: «покровительственные пошлины – наш путь, свободная торговля – наша цель» необходимым условием разумного применения промышленного протекционизма представляется постепенное понижение пошлин по мере развития отечественной промышленности. Такая политика требует от государственных деятелей большой осторожности и предусмотрительности, а также значительного совершенства государственного механизма, в котором были бы представлены интересы всех классов населения. Стремления правительства к смягчению пошлин обычно наталкиваются на упорную оппозицию фабрикантов, желающих всегда сохранения или даже усиления таможенной защиты. Таможенное покровительство может тогда серьезно

угрожать существенным интересам народа, так как оно поддерживает фабрикантов, не требуя с их стороны большого искусства, энергии и изобретательности. Протекционизм создает при таких условиях монополии, нежелательные даже с точки [**805]** зрения выгод самой национальной промышленности, конечно, в её целом, а не отдельных фабрикантов и заводчиков. Местная промышленность, огражденная плотным кольцом таможенного тарифа от иностранной конкуренции, лишается важного стимула к введению технических улучшений. Имея возможность получать огромные прибыли при сохранении отсталых технических приемов, местнве промышленники перестают заботиться о необходимых изменениях в производстве, и на место желаемого прогрессивного развития отечественной промышленности наступает застой. С другой стороны, чрезмерная прибыль, получаемая фабрикантами в покровительствуемых отраслях промышленности, привлекает к ним много капиталов, которые при иных условиях нашли бы себе более выгодное применение для общих интересов страны.

Благодаря находящим себе сочувственный отклик настояниям промышленников и финансовым соображениям государственной власти, также побуждающим к усилению таможенного обложения, теоретические построения протекционистов, по которым предполагается неуклонное усовершенствование и укрепление отечественной промышленности, на практике извращаются до неузнаваемости, и общая картина таможенной политики государства приобретает необыкновенно запутанный и сумбурный вид. Такой характер имеет и наша таможенная политика последнего времени (с конца 70-х гг.), строившаяся не на смягчении охранительных мер, а на их усилении и приспособлявшаяся к финансовым потребностям государства, изыскивавшего новые источники податного обложения и средства [**806]** к восстановлению металлического обращения.

После запретительной системы, введенной Канкриным и отзывавшейся еще в значительной мере духом меркантилизма, наша таможенная политика в период 50-70 гг., т.е. незадолго перед крестьянской реформой и непосредственно после неё вступает в полосу умеренного протекционизма, довольно близко отвечавшего идеям Фридриха Листа. Правительство желало смягчением пошлин на обработанные изделия доставить некоторое облегчение потребителям и вместе с тем поддержать и фабрикантов понижением пошлин на сырье и полуобработанные материалы, орудия и машины. В таком смысле был составлен тариф 1850 года, значительно (до 50 и 75% для многих товаров, в особенности для сырых и полуобработанных материалов) понизивший прежние ставки. Умеренное покровительство промышленности с новым, хотя и менее значительным понижением пошлин, преследовал и тариф 1857 года. Усилившиеся к этому времени протесты хлопчатобумажных, шерстяных и др. фабрикантов, указывавших на вредное

влияние предположенных правительством чрезмерно низких, по их мнению, пошлин, успеха не имели. Департамент экономии государственного совета не без иронии высказал, что для их удовлетворения нужно было бы восстановить тариф 1841 ода (когда были сильно повышены пошлины по фискальным соображениям), т.е. вновь обратиться к запретительной системе. Так как правительство ещё в 1850 году признало необходимым перейти от этой системы к охранительному [**807**] тарифу в видах соглашения интересов внутренней промышленности с выгодами казны и потребителей и так как шестилетний опыт нынешнего тарифа доказал, что отечественная промышленность нисколько от этого перехода не пострадала (вопреки опасениям фабрикантов), то департамент признал, что и в данный момент нет никаких оснований отступать от начала тарифа 1850 г.[(28)]**.** Наконец в тарифе 1868 года был сделан дальнейший и последний шаг в деле смягчения таможенного обложения. В общем же и этот тариф носил умеренно-покровительственный характер и даже в большей мере, чем тарифы 1850 и 1857 годов, отразил на себе влияние заинтересованных промышленных групп, хотя руководящие промышленные круги и высказывали резкое недовольство этим тарифом. Однако опасения промышленников и на этот раз оказались неосновательными: именно с 1868 года многие отрасли промышленности стали развиваться особенно быстро, как, например, хлопчатобумажная, шерстяная, писчебумажная, сахарная, резиновая, чугуно-литейная, машиностроительная, рельсовая. Не в убытке оказалось и государство, таможенный доход которого вследствие понижения ставок тарифа стал увеличиваться, а не уменьшаться, благодаря увеличению ввоза иностранных продуктов и сокращению контрабанды[(29)]**.** После тарифа 1868 г. был установлен – по отдельным поводам целый ряд изъятий и льгот, отчасти в видах поощрения [**808**] железоделательной и механической промышленности и железнодорожного строительства, отчасти из соображений общественного интереса (для ученых и учебных заведений), ещё более смягчавших существовавшее таможенное обложение.

В конце 70-х гг. настроение правительства резко меняется, и наша таможенная политика переходит на путь усиления таможенных пошлин, отчасти в видах финансовых, отчасти уступая давлению заинтересованных промышленных групп. В конце 1876 г. перед ожидавшейся войной с Турцией было постановлено взимать таможенные пошлины, исчислявшиеся в кредитной валюте, золотой монетой, что составило огульное повышение их на 30%, соответственно тогдашнему курсу бумажных денег. Огульное или массовое повышение пошлин по многим тарифам повторяется затем в 1880, 1882, 1885, 1887 1890 годах. В 1878 г. устанавливается пошлина на хлопок, открывающая длинный ряд пошлин на сырье, которые неизбежно влекли за собой и повышение пошлин на обработанные изделия, изготовляемые из вздорожавшего вследствие пошлин сырого материала. В 1884 г.

устанавливается пошлина на каменный уголь и чугун, в 1885 г. были повышены пошлины на металлы и металлические изделия, в 1885 г. введены пошлины на сельскохозяйственные машины и т.д. Безразличное обложение пошлинами как обработанных изделий, так и сырых материалов, а также частое повторение огульного возвышения пошлин в 80-х гг. указывает на то, что в таможенной политике правительство сообразовалось не только с ходатайствами промышленников, но в [**809]** значительной мере и с своими собственными нуждами, и притом нуждами ближайшего момента. Правительству нужно было с одной стороны возможно скорее повысить свои доходы, во избежание дефицитов, а с другой стороны расстроенное денежное обращение требовало установления благоприятного расчетного баланса. В особенности Вышнеградский заботился о том, чтобы золото не уходило из России. Высокие таможенные пошлины и были средством, стеснявшим ввоз иностранных продуктов. Венцом таможенной политики Вышнеградского был тариф 1891 года, объединивший предыдущие частные меры и установивший новые повышения пошлин. В мотивах к предпринятой реформе как сам Вышнеградский, так и государственный Совет указывали, что время напряженных забот об интересах фиска и установлении благоприятного баланса, в силу действия предшествующих мер, уже миновало, и что теперь является возможность «обратить главное внимание на нужды отечественной промышленности, дабы путем таможенной охраны содействовать правильному её развитию». И действительно, повышение пошлин было проведено возможно шире, чтобы доставить поощрение наибольшему числу отраслей промышленности. В среднем пошлины, установленные тарифом 1891 года, составляли 33% ценности всех ввозимых товаров. Защитники нового тарифа называли себя протекционистами и охотно ссылались на Фридриха Листа[30], а между тем [**810]** тариф 1891 года был гораздо ближе к меркантилизму, чем к учению Листа, и во многих частях имел не покровительственный, а запретительный характер. И его задачей было по - прежнему – поскольку возможно, сузить ввоз иностранных товаров в Россию. Основное же требование Листа – умеренная защита отечественной промышленности, постановка её в условия, равные с иностранной промышленностью, - резко нарушалось тарифом 1891 года, дававшим в ряде случаев «избыток» покровительства, т.е. устанавливаемая им пошлина не только покрывала разницу в издержках производства для русских и иностранных промышленников, но и давала местным фабрикантам сверх того известную премию, например, в хлопчатобумажной и шерстяной промышленности, издавна поощряемых и казалось бы, уже достаточно окрепших[31].

Аналогичной политики держались и преемники Вышнеградского. В 1900 г., в начале осложнений на Дальнем Востоке, некоторые пошлины были повышены на 10, 20, 30, 50% сравнительно с прежними ставками (на

писчебумажные, химические изделия, пищевые продукты, хлопок-сырец и т.п.). В 1903 году был издан новый таможенный тариф, опять с значительным повышением ставок. Так таможенная защита металлургической промышленности была усилена повышением пошлин на железные изделия с 2р. 55 к. до 4 р. 65 к. с пуда, на чугунные - 2 р. 55 к. до 4 р. 65 к. Текстильная промышленность получила [**811**] повышение ставок по большинству видов бумажной пряжи и изделий из неё и т.д.

Так постепенно создавалась и укреплялась таможенная преграда, заботливо охранявшая интересы отечественных фабрикантов и заводчиков. Высокий таможенный тариф, в связи с другими средствами поощрения (казенные заказы!), объясняет то поразительное на первый взгляд явление, что при отсталости применяемых в нашей промышленности технических приемов, при инертности предпринимателей, при дурном качестве изготовляемых изделий и при слабой емкости внутреннего рынка, нашим крупным промышленникам обеспечены высокие барыши. Прибыли в 30, 40 и даже 50%, пестрящие страницы официального органа министерства финансов - «Вестника финансов», весьма наглядно раскрывают истинные источники «патриотизма» отечественных фабрикантов, уверяющих, что они отстаивают интересы всей России. Промышленность собирала под сенью высокого тарифа обильную дань с покупателей её произведений, в рядах которых стоял и многочисленный класс представителей важнейшего в России промысла – земледелия[(32)]**.** Насколько таможенная [**812**] пошлина удорожает необходимейшие сельскохозяйственные орудия, при нищенском состоянии нашего сельского хозяйства, можно видеть, например из того, что на шестипудовый однокорпусный плуг Сакка, продающийся по каталогам Орловского земского бюро за 23 р.90 к., пошлина составляет 4 р.50 к., т.е. 23,2% цены его без пошлины[(33)]**.**

Немалую тягость несет крестьянин и как потребитель защищенных пошлиной предметов питания (сахар), одежды (ситец, шерстяные изделия).

Конечно, в нашем таможенном тарифе нельзя видеть выражения одного внимания к интересам промышленников. Собственный интерес государства (не длящийся интерес нормального экономического развития страны, а финансовый интерес минуты) ярко проявляется в высоком обложении предметов широкого потребления масс (часто совершенно не производимых в России), сырых материалов наряду с обработанными изделиями, специальных видов машин, не изготовляемых в России (например, текстильных и т.д.). Эти меры лишают нашу политику таможенного покровительства **[813]** необходимой планомерности и в некоторых случаях создают затруднения для покровительствуемых отраслей промышленности или привилегированное положение одних по сравнению с другими.

Особенно тяжело ложится на нашу обрабатывающую промышленность обложение сырья и полуобработанных материалов (хлопка, железа, угля, каучука, шерсти, шелка, бумажной пряжи и т.д.), составляющих значительную долю в общей сумме нашего ввоза (на 516 милл. рублей из 953 милл. руб. всего ввоза в 1910 году). Переход к смягчению пошлин должен был бы начаться именно с этих ставок. Только при удешевлении железа и каменного угля можно было бы рассчитывать, например, на серьезные успехи отечественного (в частности сельскохозяйственного) машиностроения. Применяемая в некоторых случаях мера возврата пошлин за материалы, употребленные на производство вывозимых из России изделий, за дальнейшее распространение которой ведется в последнее время усиленная агитация, - не имеет существенного значения при незначительном сбыте наших обработанных изделий на иностранных рынках. Кроме того, она может вырождаться в замаскированную премию на вывоз, создающую иллюзию «успешного развития» отечественной промышленности. Например, в специальной литературе было отмечено, что экспортные сорта хлопчатобумажных тканей, при вывозе которых за границу возвращается пошлина за хлопок, употребленный на их изготовление, выделываются с примесью тяжелого аппретурного материала, чтобы вес их, по которому **[814]** исчисляется возвращаемая пошлина**,** был возможно выше[(34)].

Так искажается под давлением узких интересов промышленных групп и текущих финансовых нужд правительства разумная в своей основе идея протекционизма. Под флагом учения Листа в действительности проводятся меры, не имеющие с ним ничего общего и обращающие современную таможенную политику на архаический путь давно осужденного меркантилизма. Создается такая же монополия небольших сравнительно общественных групп, как и в германском аграрном протекционизме. Разница только в том, что в одном случае промышленность имеет привилегию за счет сельского хозяйства, в другом – сельское хозяйство за счет промышленности. Но оба типа новейшей гипертрофированной покровительственной политики: аграрный протекционизм в Германии и промышленный протекционизм в России – одинаково далеки от мудрых заветов, оставленных великим основателем доктрины протекционизма.

---

(1) См об этом у van der Borght. Handel und Handelspolitik (Frankensteins Handbuch, Bd., 16). Эта книга вообще может служить хорошим пособием для изучения вопроса о торговле.

(2) W.Roscher, Nationalökonomik des Handels und Gewerbfleisses, 5-е изд.Stuttgart, 1887, стр.112. Ср. также примеры, приводимые Зибером, в Очерках первобытной культуры, и у Кулишера, Эволюция прибыли с капитала в связи с развитием промышленности и торговли в Зап.Европе. Т.I Спб., 1906, стр. 14-27.

(3) Leroy-Beaulieu, указ. соч., т.I, стр.279-280.

(4) K. Rathgen, ст. Handel d Wörterb. f. Volkw., II, стр. 15-16., W.Sombart, Der moderne Kapitalismus, II, стр. 346-348. J.Hirsch. Das Warenhaus in Westdeutschland. Leipzig, 1910, стр.10.

(5) Однако реклама является необходимым условием современной торговой деятельности и при отсутствии злоупотреблений выполняет крупную положительную роль, осведомляя потребителя о составе сложного товарного рынка. См. V.Mataia. Die Reklame. Leipzig, 1910.

(6) Процесс такого вытеснения специальных торговых предприятий универсальными магазинами ярко изображен Зола в его романе «Au Bonheur des dames».

(7) Литература об универсальных магазинах в последние годы выросла до довольно внушительных размеров. См. список одних немецких соч. у J.Hirsch. Das Warenhaus in Westdeutschland, стр.VII-VIII. Прекрасную характеристику берлинских магазинов (гл. образом Wertheim'а) дает P.Göhre. Das Warenhaus. Сборник Gesellschaft, Bd.XII.

(8) Такова, например, система организованного постоянного шпионства служащих друг за другом, поощряемая денежными наградами. См Göhre, стр. 81-83.

(9) См. P.Göhre, указ. соч., стр.90-93.

(10) J.Hirsch, указ. соч., стр.110.

(11) Оптовая торговля пытается отчасти выйти з созданного этим затруднительного положения преобразованием в особую форму – «оптовых сортировщиков» (Engrossortimenter), собирающих в известном месте товары самого разнообразного происхождения и передающих их мелкими партиями розничным торговцам. Такие сортировщики оказывают особенно крупные услуги мелким лавочникам в маленьких городках и деревнях, снабжая их хорошо подобранным ассортиментом товаров за сравнительно небольшую надбавку к их первоначальной цене. См. W.Sombart, Der moderne Kapitalismus,II, стр.406

(12) R.Ehrenberg. Börsenwesen. Handw.d. Staatswiss., III,стр.172. Зомбарт приписывает развитие биржевых оборотов и вообще процесс преобразования хозяйственных отношений в смысле «Verbörseniesierung der Volkswirtschaft», главным образом, творческой деятельности еврейских капиталистов, изобретавших новые технические и юридические формы для меновых отношений (индоссируемые векселя, акции, банковые билеты, облигации, биржевую торговлю ценными бумагами и выпуск на биржу бумаг создаваемых новых предприятий). Насколько соображения Зомбарта обоснованы фактическим исследованием, пока трудно судить по опубликованным им заметкам. См. W.Sombart. Die Kommerzialiesierung des Wirtschaftslebens. Arch. f. Socialwiss. Bd.30, 3 Heft, Bd. 31, I Heft.

(13) R. Sonndorfer. Die Technik des Welthandels. Wien u. Leipzig, 1900, стр.6-7

(14) На биржах существуют общие сроки, к которым принято относить выполнение обязательств, обыкновенно или в середине месяца (medio) или в конце (ultimo).

(15) van der Borght, указ. соч., стр.300-303.

(16) R.Ehrenberg, указ. соч., стр.179-185 и 192-194.Lexis, ст. Spekulation, Handw.d. Staatswiss.,VI, стр.885-887.

(17) Например, администрация австралийских золотых рудников в интересах биржевой спекуляции на некоторое время придает намеренно дурной вид ходу предприятия: вдруг оскудевают залежи золота, разражаются стачки, вода проникает в шахты, или, наоборот, наступает обратное: распространяются ложные сведения об особенно богатых золотоносных жилах, или нарочно разрабатываются только более богатые золотом части рудника. Schmeisser, Die Goldlagerstätten und der gegenwärtige Stand des Goldbergbaues in Australasien, приведен. у W.Ruppel. Das Geschäft in Minenwerten an der Londoner Börse. Jena, 1909, стр.18-19. См. также стр. 60-64 (о биржевых маневрах с горными ценностями на Лондонской бирже).

(18) По отношению к некоторым товарам наблюдаются случаи, когда сделки на разницу в несколько раз превышают сумму действительных оборотов с товарами. См. van der Borght, указ. соч., стр.308-309.

(19) Например, акции австралийских золотых рудников, благодаря небольшой номинальной цене их (1 ф.стерл.), проникают в широкой мере в низшие слои населения, вплоть до кельнеров, горничных и рудничных рабочих.

(20) v. Scheel-Lexis. Handelsbilanz. Handworterbuch der Staatsw., V^3, стр.255. под специальной торговлей, в отличие от общей торговли (Generalhandel), обнимающей все ввезенные в данную страну или вывезенные из нее товары, - понимается только окончательный ввоз или вывоз, т.е. товары ввезенные в страну, за исключением таких, которые ввезены лишь временно, для того, чтобы после известного периода лежания складе или переработки быть опять вывезенными, и товары, вывезенные из страны, за исключением тех, которые позже будут ввезены обратно.

(21) Ricardo, Principles, ed. By Gosner, стр.113-117.

(22) L.Brentano, Die deutschen Getreidezölle, Stuttgart.Berlin,1910, стр.26-27

(23) Ad. Wagner. Agrar-und Industriestaat. Jena, 1902, passim.

(24) Цифры, приводимые Брентано для России, для последнего времени нуждаются в существенных поправках. Нужда крестьян в земле, в связи с широкой деятельностью крестьянского банка по закупке владельческих земель и посредничеству при продаже земель крестьянам, значительно «взвинтили» земельные цены в России. Однако подъем цен на землю, в силу особенностей русского крестьянского хозяйства (см. об этом дальше в главе о земельной ренте) не сопровождается соответствующим повышением хлебных цен, и, следовательно, ослаблением способности русского хлеба конкурировать на иностранных рынках.

(25) L.Brentano. Das Freihandelsargument, Berlin, 1901, стр.16-18. Die deutschen Getreidezölle, стр.21-22.

(26) L.Brentano. Die deutschen Getreidezölle, стр.16-19.

(27) L.Brentano. Die deutschen Getreidezölle, стр.36-40.

(28) М.Соболев. Таможенная политика России во второй половине XIX века. Томск, 1911 г.,стр.171.

(29) М.Соболев, указ. соч., стр.306-312.

(30) В это время была переведена на русский язык и «Национальная система» Листа, снабженная поразительным по невежеству и развязности предисловием Трубникова.

(31) Ср. М.Соболев, указ. соч., стр.791-792.

(32) В 1898г. некоторые более сложные сельскохозяйственные машины (молотилки, паровые плуги, жнеи с самосбрасывающим прибором, сеноворошилки, конные грабли, сортировки и т.п.), на развитие отечественного производства которых правительство не возлагало никаких надежд, были совершенно освобождены от пошлины. Но эта льгота касалась по преимуществу крупного землевладения, крестьянству же приходилось по-прежнему налагать на свое хозяйство лишние издержки, создаваемые обложением более простых сельскохозяйственных орудий и машин (70 к., с 1893-94гг. – 50 к. с пуда) и мелких инструментов – кос, серпов, резаков, топоров, заступов и лопат (1р.40к. с пуда, с 1894 г. – 1р.20 к., в настоящее время – 1р.65 к.). Представители отечественного сельскохозяйственного машиностроения ведут усиленную агитацию в пользу восстановления пошлин и на сложные машины и весьма вероятно, что их стремления увенчаются успехом в недалеком будущем.

(33) Л.Н.Литошенко. Таможенное обложение в России сельскохозяйственных машин и орудий и его значение для русского сельского хозяйства. Харьков, 1910 г., стр.119.

(34) Озеров, Основы финансовой науки, I, стр.400

УЧЕНИЕ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ.

Лекция тринадцатая.

Понятие распределения общественного дохода. - Заработная плата. - Формы заработной платы. - Абсолютная и относительная плата. - Номинальная и реальная плата. - Плата частью продукта и плата товарами (truck-system). - Срочная и сдельная плата. - Прогрессивная заработная плата. - Система участия рабочих в прибылях предприятия. - Скользящие скалы. - Коллективная плата. - Причины, определяющие высоту заработной платы. - Теория минимума средств существования. - Теория фонда заработной платы. - Теория производительности. - Теория Брентано. - Теория субъективных оценок. - Каковы же причины, определяющие высоту заработной платы в капиталистическом строе общественного хозяйства? - Различия в уровне заработной платы в передовых капиталистических странах (Америке и Англии) и России.

В прошлый раз мы закончили учение об обмене. Мы видели, что по условиям современного хозяйственного строя, основанного на широком проведении принципа разделения труда, обмен составляет необходимую промежуточную стадию в общем процессе развития экономической деятельности, связывающую производство хозяйственных благ с их распределением. Поэтому вслед за выяснением сущности и значения меновых [**816**] отношений, естественно возникает вопрос об их результатах, т.е. о **распределении**[(1)] общей массы продуктов, произведенных в данном обществе, между главными классами и группами, на которые оно распадается. Указанная масса может при этом быть рассматриваема с двух сторон: как натуральная совокупность предметов, служащих целям потребления, и как сумма ценностей.

Если выделить из валового дохода современного общества, т.е. общей совокупности хозяйственных благ, полученных за данный период, ту часть, которая должна быть употреблена на покрытие издержек, то мы найдем, что образующийся от этого остаток, т.е. чистый доход, распределяется в весьма различных долях между главными группами, из которых слагается общественный союз.

Было бы в высшей степени интересно определить с возможной точностью, на основании статистического наблюдения, как общую сумму чистого [**817**] дохода нации и его процентное отношение к валовому доходу, так и абсолютные цифры и процентные отношения между главными частями самого чистого дохода. При таком вычислении мы узнали бы, насколько производительны трудовые усилия современного человечества, какую сумму предметов удовлетворения его потребностям получает оно взамен расходуемой на то трудовой энергии. Отвлекаясь от различных форм распределения и рассматривая чистую выручку современных культурных

наций, мы узнали бы, так сказать, ту подготовку, с которой они выступают на поприще мировой культуры. Затем, обратившись к изучению чистого дохода, мы увидели бы, какую долю энергии современное общество затрачивает на непосредственно-общественные цели (доход государства и органов местного управления) и какая доля в конечном счете достается частным лицам. Наконец в этой последней доле мы различили бы части, приходящиеся каждому из главных общественных классов: землевладельцам, капиталистам, предпринимателям и рабочим.

К сожалению, время не позволяет нам остановиться на этом вопросе; к тому же и статистическая разработка его до сих пор еще весьма несовершенна[2]. Мы ограничимся поэтому только рассмотрением чистого дохода главных общественных групп и притом не в общей сумме его, а в сравнительных размерах, приходящихся на единицу каждого вида доходов. Иначе говоря, мы [**818**] попытаемся выяснить, каковы причины, определяющие высоту заработной платы, процента на (ссужаемый) капитал, предпринимательской прибыли и поземельной ренты. Что же касается дохода общественной власти, то его изучение не входит в рамки политической экономии, составляя предмет специальной отрасли обществоведения – финансовой науки, и потому мы его и не будем касаться.

Указанные нами четыре формы чистого дохода в действительной жизни выступают не всегда в резко обособленном виде; в доходе, например, самостоятельного ремесленника прибыль на капитал сливается; в доходе мелкого земельного собственника, обрабатывающего свою землю собственным трудом, слиты все виды доходов. Тем не менее, для целей теоретического исследования расчленение доходов на самостоятельные отрасли представляется безусловно необходимым для отчетливого выяснения тех особенностей, которые присущи каждому виду доходов.

Начнем с **заработной платы**. Под этой формой дохода экономическая наука понимает чистых доход лица, участвующего в производстве хозяйственных благ непосредственно, личным своим трудом.

В качестве самостоятельной, вполне обособленной формы дохода, заработная плата появляется впервые с установлением оснований современного экономического строя, сосредоточения средств и орудий производства в руках одного общественного класса и освобождения трудящихся масс не только от личной зависимости от феодальных [**819**] владельцев или от помещиков, но и от средств к самостоятельному существованию.

С развитием капиталистического режима создается новый тип работника, лишенного средств и орудий производства и располагающего только рабочей силой. Юридические условия нового общественного строя сделали его свободным, полноправным гражданином; его экономическое положение низводит его к прежнему зависимому состоянию. Он продает на

рынке свою рабочую силу, вступая в свободное соглашение с капиталистом, владельцем средств производства; но фактически он не имеет свободы. Однако и юридическая свобода рабочего в начале капиталистического периода была далеко не полной. Рабочие союзы и стачки в начале текущего столетия были запрещены во всех капиталистических государствах. Рабочим понадобилось много усилий, чтобы добиться отмены законодательных ограничений, стеснявших свободу их деятельности; но и в настоящее время равноправность в отношениях между хозяевами и рабочими (и то не полная) существует только в Англии и её колониях и в Соединенных Штатах Северной Америки; в других же европейских государствах рабочие и теперь сильно ограничены если не законом, то административной практикой.

Таким образом, только в недавнее время, путем долгого приспособления к новым жизненным условиям, европейскому рабочему удалось в некоторых случаях стать при заключении договора с хозяевами приблизительно в равные условия; однако полного равенства сторон вплоть до [**820**] настоящего времени нельзя найти в самых передовых по культурному развитию государствах.

Приступая к исследованию заработной платы в современных капиталистических странах, мы прежде всего должны обратить внимание на различные формы заработка, установить, кроме общего понятия заработной платы, её главнейшие виды, чтобы впоследствии, при исследовании причин, определяющих размеры вознаграждения за труд, не смешивать в одно разные по существу формы изучаемого явления.

Имея в виду прежде всего, что заработная плата составляет в настоящее время только часть чистого дохода общества, мы разделим её на **абсолютную** и **относительную** заработную плату.

Под абсолютной заработной платой мы понимаем размеры вознаграждения рабочего без всякого отношения к его доле в дележе продукта, созданного его трудом. Если рабочий получает в год, скажем, 300 руб., мы знаем размер его заработка. Если же ценность продукта, созданного им и составляющего чистый доход производства, нам известна, то мы можем отдать себе отчет и в относительной заработной плате, выводя её процентное отношение как ко всему чистому доходу общества, так и к отдельным долям его, т.е. к доходу капиталистов, предпринимателей, землевладельцев и общественной власти. Если чистый доход общества от труда данного лица составляет 600 руб., то, согласно нашему примеру, относительная заработная плата составит всего 50%. [**821**]

Допустим, что при различии в производительности труда разные рабочие производят каждый в своем предприятии чистого дохода:

Американец …………………. 1500 руб

Англичанин …………………… 1000 руб.

Русский ………………………… 500 руб.

Принимая, что относительная заработная плата каждого из них будет 50%, мы найдем уже и следующие размеры абсолютной заработной платы, крайне неравными.

Американец получит …………..750 руб

Англичанин …………………… 500 руб.

Русский ………………………… 250 руб.

Если бы русскому рабочему удалось даже захватить в свои руки весь продукт, то при данной производительности труда его вознаграждение составило бы только величину, в полтора раза меньшую дохода американского рабочего, предполагая, что американцу достается всего только половина созданного им продукта.

Вот почему на развитие капиталистического производства в случаях, благоприятных для рабочих, т.е. при свободе защиты ими их интересов и при высокой степени образования (условий, способствующих производительности труда), следует смотреть не как на задержку в прогрессивном развитии экономических отношений, а как на прямой шаг вперед по пути к лучшему будущему. Новые отношения не могут явиться сразу взамен прежних условий жизни; пришествие их подготовляется медленной, но верной работой культурного [**822**] прогресса на почве данных экономических и политических условий.

Переходим теперь к дальнейшим подразделениям заработной платы.

Современное хозяйство, как мы знаем, предполагает широко развитой денежный обмен. И рабочие, по общему правилу, получают в вознаграждение за их труд известную сумму денег. Очевидно, что степень благосостояния рабочего измеряется не величиной его денежного заработка самого по себе, а той суммой предметов необходимости или удобства и т.п., которыми он может пользоваться на получаемые деньги. Отсюда и различают денежную, или номинальную заработную плату, и реальную, то есть совокупность предметов пользования и потребления рабочего.

При одинаковых размерах денежной заработной платы (номинальной) благосостояние рабочих будет различно, смотря по степени покупательной способности получаемых ими денег. В большом городе, где жизнь дорога, одинаковая по размерам номинальная плата фактически будет ниже, чем заработок рабочих небольшого местечка, где дешевле квартиры, жизненные припасы и другие предметы потребления рабочего.

Равным образом, по номинальной плате трудно составить себе представление о сравнительном благосостоянии рабочих в различных странах; при оценке положения рабочих в тех государствах, где жизнь дороже, необходимо принимать в расчет это обстоятельство, чтобы не

прийти к неправильным выводам, основываясь единственно на размерах номинальной платы. **823**

К сожалению, точное определение реальной платы всегда сопряжено с огромными затруднениями; для этого необходимо знать цены на главнейшие предметы потребления рабочих за то именно время, к которому относятся сведения о номинальной плате. Таких данных о ценах (и притом в определенных района) часто невозможно получить, и при определении уровня реальной платы приходится довольствоваться только приблизительными соображениями. Однако даже и в таком, мало совершенном виде вычисления размеров реальной заработной платы представляются чрезвычайно ценным материалом для дополнительной характеристики к сведениям, касающимся номинальной платы.

Но если господствующей формой современного заработка является денежная плата, то в некоторых случаях мы встречаемся все-таки с остатками прежнего хозяйственного строя – в виде вознаграждения рабочих натурой.

В плате натурой необходимо различать два вида:

1)плату частью продукта (poduce wages);

2) плату товарами (truck-system).

Первый случай соединяется с натуральной формой хозяйства; рабочий получает часть произведенного им продукта, который и обращает прямо на собственное потребление (уголь на топливо – для углекопов, хлеб – для земледельческих рабочих). В настоящее время такая форма заработной платы, как основная форма вознаграждения за труд, может удерживаться только в сельском [**824]** хозяйстве. Но и здесь, в виду господства меновых отношений в общей экономике страны, плата продуктами представляет неудобства для рабочего, благодаря её неопределенности. Правда, в данном случае неопределенной оказывается только ценность получаемого продукта, количество же его всегда точно известно заранее, поддается констатированию и качество. Самая ценность продукта не зависит от произвола хозяина, определяясь состоянием рынка. Тем не менее, в случае падения хлебных цен, такой способ расплаты является замаскированной формой понижения заработной платы, если часть заработанного хлеба рабочий должен продать, чтобы покрыть неотложные нужды.

Второй случай (расплата товарами) представляет уже прямое злоупотребление и всегда вреден для рабочих, так как при нем неопределенна не только ценность, но и количество и качество даваемых рабочему продуктов, и притом в зависимости не от внешних условий рынка, а от усмотрения хозяина. Truck-system находится в коренном противоречии с общим строем современного хозяйства, предполагающего широкий

денежный обмен, и в настоящее время почти всюду устранена прямым вмешательством общественной власти (фабричным законодательством).

Подобно многим несправедливостям в общественной жизни, и расплата товарами из фабричных лавок вначале выросла из естественных жизненных потребностей и лишь потом сделалась источником злоупотреблений, будучи предоставлена произволу частных лиц вне разумного общественного контроля. [**825**]

В Англии первоначально фабрики устраивались вдали от постоянных поселений, в местностях, где можно было найти достаточно сильный водяной двигатель; естественно, что хозяева должны были устраивать продажу рабочим различных предметов потребления. Взявшись за это дело, они стали извлекать из него специальные выгоды, продавая рабочим товары дороже обычной рыночной цены и урезывая таким образом их заработную плату. Кроме того, хозяева обставляли выдачу товаров условиями, унизительными для человеческого достоинства рабочих, пользуясь их беззащитностью. Матери, жены и дети рабочих, приходившие за получением товаров, должны были ждать иногда целую ночь, а когда лавка, наконец, открывалась, подвергались издевательствам и даже побоям со стороны хозяина или приказчика, заведывавшего лавкой[(3)].

Сокращение заработка при таком способе расплаты доходило до 25 и 30%, причем самые товары, сдававшиеся рабочим, часто отличались дурным качеством или не соответствовали их желаниям и вкусам.

В настоящее время truck-systemвстречается редко. В некоторых государствах она прямо запрещена (между прочим и в России законом 3 июня 1886 года), в некоторых она не может [**826**] держаться благодаря сопротивлению рабочих (например, во Франции; однако есть основания думать, что и во Франции общее запрещение законом было бы не лишним).

В тех странах, где такая система ещё существует, она поддерживается, главным образом, слабым развитием денежного и кредитного хозяйства и беззащитностью рабочих. Например, в Канаде truck-system держится до сих пор в таких округах, где мало кредитных учреждений, где рабочие невежественны и не организованы, и в глухих отраслях промышленности, которые зависят от сезона. Например, в некоторых копях работы приостанавливаются надолго, благодаря суровой зиме; рабочие не могу пользоваться кредитом у лавочников на столь продолжительный срок (четыре месяца, а иногда и более) и потому волей-неволей забирают на это время товар из хозяйских лавок, обязываясь принимать такую систему расплаты и во время рабочего сезона[(4)]. [**827**]

Далее заслуживает внимания деление заработной платы по продолжительности срока её выдачи (годовая, сезонная, месячная, двухнедельная и т.д.). В настоящее время в наиболее развитых капиталистических государствах господствующей формой является

недельная заработная плата, как наиболее выгодная для рабочих. В местностях со слабо развитым кредитом или где рабочие не организованы, плата выдается и в настоящее время через более долгие сроки (это явление в широкой мере наблюдается и в России).

Об убыточности платы в долгий срок можно судить по следующим показаниям рабочих в уже упомянутой канадской комиссии труда: при еженедельной расплате, - говорили они,- они могли делать на 25% лучшее употребление из полученных денег, чем при равной ежемесячной плате, потому что тогда они бывают вынуждены покупать в кредит. Ещё хуже было, когда хозяева выдавали, вместо наличных денег, кредитные расписки. Один свидетель показывал в комиссии, что лавочники принимали от него такие расписки, полученные от хозяина, на 60% меньше их номинальной стоимости[(5)]. [**828]**

С точки зрения вычисления заработка, приходящегося каждому рабочему, заработная плата делится на две основные формы – **срочную,** или **плату по времени**, и **сдельную**, или **поштучную** (time-wage и piece-wage, по английской терминологии). Все остальные, применяющиеся в настоящее время способы определения размеров заработка примыкают, так или иначе, к этим двум формам.

В недавнее сравнительно время в экономической литературе было очень распространено мнение, что наилучшей формой платы для рабочего оказывается срочная плата и что сдельная плата устанавливается хозяевами исключительно с целями наибольшей эксплуатации рабочих. При сдельной плате, говорили сторонники этого воззрения, вознаграждение за выделку единицы продукта определяется таким образом, что общий заработок среднего рабочего при среднем напряжении труда оказывается ниже, чем при срочной плате. Только рабочие, отличающиеся особенным искусством или трудящиеся с наибольшим напряжением, получат столько, сколько получал бы средний рабочий, нанятый за срочную плату. Отсюда делали и дальнейший вывод, что фабриканты всегда высказываются за сдельную плату, а рабочие – всегда за срочную. Позднейшие исследования вопроса показали, однако, что мнение это было основано на малом [**829]** знакомстве с действительной жизненной практикой[(6)]**.**

Оказалось, например, что большинство английских организованных рабочих (т.е. наиболее сознательно отстаивающих свои интересы) высказывается за сдельную работу. Именно среди английских профессиональных рабочих союзов, имеющих каждый более тысячи членов, 49 союзов с 573.000 членов настаивали на сдельной плате и 38 с 290.000 членов высказывались против неё. Наиболее крупные из союзов, требующих сдельной платы, - союзы угольных и текстильных рабочих. По объяснению одного из руководящих членов союза прядильщиков, сдельная плата выгодна для рабочих в прядильной промышленности потому что она гарантирует их

от злоупотреблений со стороны хозяев. Работа прядильщика изменяется в интенсивности соответственно количеству веретен, при которых он работает и быстроте движения механизма. Эти же обстоятельства определяют и количество вырабатываемого продукта. Когда хозяин заводит новые машины с большим количеством веретен и пускает их быстрее, чем прежде, повышение энергии [**830]** работника очень легко усчитать по количеству единиц вырабатываемого им продукта (которое соответственно увеличивается). Между тем при срочной плате пришлось бы усчитывать непосредственное повышение энергии, что было бы очень хлопотливо и требовало бы частого пересмотра расценок. При сдельной же плате, вычисляемой соразмерно количеству выработанной пряжи, рабочий автоматически извлекает выгоду из всякого увеличения количества веретен или быстроты движения машин[(7)].

К выгодам поштучной платы необходимо отнести и заинтересованность рабочих в лучшей организации процесса работы. По сведениям, сообщаемым одним немецким фабрикантом, при сдельной плате удавалось достигать значительного ускорения выработки без увеличения напряженности труда, потому что рабочие старались возможно рациональнее наладить свою работу. Например, вместо частой переноски с места на место тяжелого обрабатываемого материала, что брало напрасно много рабочего времени, они старались устроиться так, чтобы последовательные стадии обработки совершались по возможности без передвижения взад и вперед обделываемых частей. Ради большей выручке при сдельной плате рабочие настолько прилаживаются друг к другу при работе, «прирабатываются» к общей задаче, что создается как бы новый, ритмически правильный порядок работ, которого нельзя было бы при иных условиях оплаты труда достигнуть никакому распорядителю (директору, инженеру или мастеру), так как в основе [**831]** его лежит добровольно складывающееся отношение к делу со стороны самих рабочих[(8)]**.**

Есть основание думать, что с увеличением размеров предприятия и большим проведением разделения труда случаи применения сдельной платы должны увеличиться. В мелких мастерских, где рабочий выполняет разнообразные работы, было бы трудно вычислить плату за каждую операцию отдельно. На большой же фабрике, где рабочий выполняет изо дня в день одно и то же дело, введение сдельной платы не представляет затруднений. Задача рабочих (союзов) заключается при этом во внимательном наблюдении за изменениями процесса работы.

При преобразовании формы производства сдельная плата оказывается иногда удобной для рабочих. Например, в производстве обуви в Англии введение машин взамен ручной работы значительно подняло интенсивность труда, а потому рабочие стали требовать сдельной платы, чтобы не упустить своей доли выгоды от применения улучшенных приемов производства, и

чтобы избежать постоянных споров с хозяином относительно **размеров выработки**, определяемых при срочной плате[9].

Относительно влияния ускорения хода машин на установление сдельной платы мы уже имели случай убедиться на вышеприведенном примере прядильной промышленности.

Зная, почему рабочие настаивают на поштучной плате, мы легко поймем, когда для рабочих[**832]** выгодна, наоборот, срочная плата. Таковы отрасли промышленности, где рабочий выполняет разнообразные, несоизмеримые друг с другом операции (механики, литейщики, плотники и столяры, каменщики и слесаря). В таких занятиях коллективный договор при системе сдельной платы был бы немыслим, потому что пришлось бы заключать особую сделку с каждым рабочим, да ещё на каждую специальную операцию. Сдельная плата ставила ы рабочего в невыгодное положение. Даже в такой работе, как плотника или каменщика, которая на первый взгляд представляется однообразной, на самом деле нельзя найти общей единицы меры, к которой могли бы быть сведены нормы поштучной платы[10].

Таким образом, выгоды или невыгоды для рабочих от срочной или сдельной платы зависят от особенностей промысла, имея, конечно, в виду, что рабочие достаточно организованы, чтобы отстоять свои интересы. В тех же случаях, когда рабочие слабы, хозяин пользуется поштучной платой, чтобы повысить энергию рабочих без увеличения вознаграждения за труд. Это обстоятельство и вводило в заблуждение прежних экономистов, не признававших значения за рабочими союзами.

Для повышения энергии рабочих, без соответственного увеличения вознаграждения, хозяин может пользоваться и иными формами расплаты.

Такова, во-первых, «прогрессивная» заработная плата, при которой некоторым рабочим назначаются особые премии сверх общей нормы [**833]** заработка, если они сработают больше положенного количества продуктов.

В сущности, такая форма расплаты представляет собой замаскированное понижение среднего уровня заработной платы, так как «премии» начинают выдаваться только после выполнения работы, представляющей максимум усилий, доступных среднему рабочему. Они достаются, таким образом, на долю толь ко тех рабочих, которые находятся в особенно благоприятных условиях сравнительно с большинством их товарищей, по физическим ли свойствам или по каким-либо другим обстоятельствам, дающим возможность выполнять чрезмерно большую работу.

Премии составляют, таким образом, несправедливость по отношению к главной массе рабочих, заставляя их напрягать силы без повышения заработка и выделяя из их среды немногих счастливцев, пользующихся привилегированным положением. Случаи, когда такой способ расплаты выгоден для рабочих, составляют лишь исключения[11]. Шлосс указывает, что

он хорош для молодых рабочих, обучающихся промыслу, так как он поощряет их энергию и прилежание[(12)]. Но, конечно, и здесь влияние его лишь косвенное. Вообще же, рабочие союзы справедливо противятся такому способу расплаты, так как он создает неравенство в положении рабочих по чисто случайным качествам (большая выносливость, [**834]** большое усердие), нарушая священный для рабочих принцип «нормального уровня» (Standard Rate). Рабочих, которых хозяева выбирают для повышения среднего напряжения энергии, их товарищи называют нелестными кличками «chasers» (в механических мастерских), «runners» и «bellhorses» (в строительном деле)[(13)]. Такой тип отмечен и у нас Некрасовым в лице рабочего, пострадавшего благодаря усиленным похвалам подрядчика (в данном случае премия была даже не денежная, а в «идеальной» форме кулацкой лести).

Иное значение имеет другой вид прибавок к обычной норме заработной платы, распространяющихся уже не на немногих избранников, а на всю массу рабочих, трудящихся в предприятии. Это – система участия в прибылях, при которой рабочие получают известную долю прибыл в свою пользу, если барыш предпринимателя поднимается благодаря их усилиям, выше условленной нормы. Такая прибавка, выгодная для предпринимателя, потому что способствует повышению трудового напряжения рабочих, представляется выигрышем и для всех рабочих, потому что распределяется между ними равномерно.

В хозяйственной практике участие в прибылях встречается редко, потому что выгоды для хозяина при нем не настолько значительны, чтобы он решился, при господствующих в современной жизни взглядах на отношения между предпринимателями и рабочими, установить такую систему, при которой приходится до некоторой степени [**835]** посвящать рабочих в тайны предприятия. Надежды же на моральные выгоды (более мирные отношения рабочих к хозяевам) также не оправдались на деле.

В настоящее время нам кажется просто удивительным увлечение экономистов этой системой. А между тем желание видеть наступление «социального мира» при сохранении существующего экономического строя было настолько сильно, что даже в изобретении новой формы расплаты с рабочими охотно видели «зарю новых дней». В 1867 году известный германский статистик Эрнст Энгель закончил публичную лекцию об участии в прибылях следующими словами: «Нет более социального вопроса; его можно считать уже вполне разрешенным».

Первые предприниматели, применившие участие в прибылях (Леклэр – во Франции и Бриггс – в Англии), имели в виду, главным образом, прекратить враждебное отношение рабочих[(14)]. В первое время результаты были, действительно, благоприятны в данном отношении, но вскоре наступило разочарование. С развитием рабочих союзов естественно возник вопрос, что [**836]** выгоднее для рабочих: принять ли предлагаемую хозяевами

систему участия в прибылях предприятия и отказаться от союзов, или поступить так, как делает большинство товарищей, т.е. организоваться?

В огромном количестве случаев рабочие решают вопрос в последнем смысле. Между тем хозяева настаивают, чтобы рабочие никоим образом не вступали в союзы или обставляют это вступление весьма стеснительными условиями. Отсюда поводы к постоянным взаимным неудовольствиям, пока, наконец, обе стороны не откажутся от продолжения установленной системы. Неудачи хозяев объясняются в данном случае тем, что они втайне желают не добрых отношений с рабочими, а подчинения их своему произволу. Если бы хозяева, действительно, добивались прежде всего добрых отношений к рабочим, они уважали бы их человеческое достоинство и, следовательно, признали бы за ними право действовать самостоятельно, объединяясь в союзы[(15)].

Статистика применения системы участия в прибылях показывает, что эта система до сих пор встречается очень редко. Наиболее применима она, по-видимому, только в таких предприятиях, где труд играет преобладающую роль в комбинации факторов производства. Например, в угольных копях расходы на труд составляют около 70-80% всей суммы издержек[(16)]. Однако даже и здесь[**837**] введение её, как мы видели, затрудняется оппозицией рабочих союзов. В Англии в последнее время по всему отделу экстрактивной промышленности (mining and quarrying, т.е. не только угольная промышленность, но и добывание руды и каменоломни) числилось рабочих, принимающих эту систему, всего на всего 340 человек. Система участия в прибылях применялась в Англии в 1897 году всего в 94 предприятиях (считая и колонии) с количеством рабочих в 47.075 человек. За время с 1829 по 1897 гг. эта система встречалась у 170 фирм и из них в 73 случаях была прекращена[(17)]. Такие же ничтожные результаты наблюдаются и в государствах европейского континента.

В заключение заметим ещё, что и повышение платы, милостиво даруемое хозяевами рабочим при системе участия в прибылях, иногда оказывается призрачным. Например, когда английские рабочие союзы были опрошены относительно размеров заработной платы при системе участия в прибылях, сравнительно с нормой, требуемой рабочими союзами, то оказалось, что в 14 случаях из 42 при этой системе давалась низшая плата, чем какая была установлена рабочими союзами, а в 19 случаях нельзя было провести сравнения, так как в этих промыслах совсем не было рабочих союзов. Указывали и на другие злоупотребления хозяев[(18)]. [**838**]

Попытку установления некоторого соответствия между прибылями предпринимателя и заработком рабочих находим и в довольно широко распространенной, по преимуществу в Англии, системе «скользящей или подвижной скалы» расчетов.

При быстрых изменениях в состоянии рынка, какими характеризуется современная хозяйственная жизнь, приходится считаться с фактом внезапного сильного падения цен на товары, благодаря чему предприниматель оказывается не в состоянии производить расценку платы своим рабочим по прежней норме. И наоборот, после кратковременного понижения, может наступить резкое вздорожание цен, доставляющее хозяевам крупные барыши, при которых они могут платить рабочим значительно больше прежнего. Эти колебания и учитываются системой скользящей шкалы, создающей автоматическое приспособление норм заработной платы к изменениям товарных цен. Система эта была изобретена и применена впервые в каменноугольной промышленности Дургэма (в 1877 г.) и Нортумберленда (1879г.), откуда постепенно распространилась и на другие отрасли английской промышленности. Подвижные шкалы строятся на условленном «базисе» нормальной продажной цены, в соответствии с которой назначается и нормальная заработная плата. Затем определяется, при каком изменении нормальной цены должно наступать и какое именно изменение заработной платы. Например, при повышении нормальной цены угля на 4 пенса за тонну, плата повышается каждый раз на 2,5%, а за известным пределом (когда плата достигла уже 5 ш. 6 п. при всяком [**839]** дальнейшем повышении цены на 4 пенса плата поднимается уже не на 2,5%, а по 5% (система «двойных» скачков). Для повышения платы верхний предел обычно не назначается, так как на значительное повышение цен редко приходится рассчитывать; для понижения же – иногда устанавливается предел (например, в первой дургэмской шкале – до 7,5%), иногда ниже. В виду того, что при отсутствии предела понижения платы предприниматели могут вести ожесточенную борьбу со своими конкурентами, перенося риск этой борьбы не на свои доходы, а на плату рабочим, защитники английского труда или высказываются против системы скользящей шкалы, или требуют непременного назначения известного, не очень низкого, минимума, дальше которого плата рабочим не должна опускаться ни в каком случае. Срок, на какой устанавливается соглашение о скользящей шкале, обыкновенно бывает довольно продолжительный, например, на два года, пересмотр же платы для при ведения её в соответствие с изменившимися товарными ценами обыкновенно происходит через короткие промежутки времени, например, каждые 3 месяца. Система скользящей шкалы применима по самому существу её только к немногим отраслям промышленности, где сравнительно легко установить соотношение между продажной ценой продукта и высотой оплаты труда, затраченного на его изготовление, именно в производстве сырых или полуобработанных материалов, и притом довольно однородных (производство угля, чугуна, железа, стали и т.п.). главной выгодой рассматриваемой формы платы представляется создаваемая ею [**840]** устойчивость промышленных расчетов и постепенность в изменении заработка

рабочих. Зная наперед, сколько придётся израсходовать на заработную плату и огражденный на время действия шкалы от неожиданных остановок работы (стачек), предприниматель может вести свое дело увереннее и спокойнее. Рабочих же такая форма платы обеспечивает от внезапно-резкого падения заработка и дает им возможность сравнительно скоро воспользоваться благоприятным поворотом в состоянии товарного рынка. Но рассматриваемая система расплаты не свободна и от крупных недостатков. Прежде всего, заработная плата ставится при ней в чрезмерную зависимость от уровня товарной цены. Предполагается, что повышение цены продукта означает увеличение барыша предпринимателя, падение цены – уменьшение или убыток. Но ведь большая прибыль может быть получена и при уменьшении цены продукта, если сбыт его значительно расширится или если поднимется производительность труда. С другой стороны, не следует забывать, что размер заработной платы находится в прямой зависимости от соотношения сил хозяев и рабочих, торгующихся друг с другом. В борьбе с хозяевами из-за договора о заработной плате рабочие опираются на свои профессиональные союзы; между тем во время существования скользящих шкал деятельность союзов в этом отношении оказывается лишней и многие рабочие охладевают к союзному движению; после же истечения срока скользящих шкал момент для заключения договора может быть как раз неблагоприятен для рабочих. Поэтому [**841**] представители профессиональных союзов часто относятся недружелюбно к этой форме расплаты. Наконец, как было уже отмечено выше, предприниматели при системе скользящей шкалы могут переносить тяжесть ожесточенной конкуренции между собою на плечи рабочих. Поэтому с системой скользящих щкал связывается известное тяготение к «регулированию» промышленности путем синдикатов или трестов, в которые вовлекаются вслед за предпринимателями и рабочие. В этом лежит, по-видимому, отчасти и причина того, что в последнее время система скользящих шкал укрепилась всего прочнее в английской железоделательной промышленности, более охваченной синдицированием, и уже не применяется в каменноугольной промышленности (с 1903 года), где конкуренция значительнее.

На европейском континенте система скользящих шкал не привилась. Её распространение в Англии объясняется главным образом тем, что её установлению предшествовал там долгий опыт заключения коллективных договоров, на почве которых она и возникла. Кроме того, располагая прекрасной профессиональной организацией, английские рабочие чувствуют за собой крупную силу и потому при самом установлении скользящих шкал в каждом конкретном случае могут оказывать серьезное влияние на более благоприятное для них применение этой системы[(19)]. [**842**]

Наконец необходимо упомянуть о таких способах расплаты, которые имеют в виду расчеты не с отдельными рабочими, а с целой группой их

(коллективная заработная плата). Здесь могут быть два случая: или предприниматель непосредственно рассчитывается с артелью рабочих, или выдает деньги посреднику (подрядчику), который уже от себя расплачивается с рабочими. При непосредственной расплате распределение полученной суммы между отдельными рабочими производится самой артелью, благодаря чему оказывается возможным взаимный самоконтроль рабочих.

Напротив, уплата через подрядчика представляется мало выгодной для рабочих, так как подрядчик стремится удержать в свою пользу известную долю передаваемой ему суммы. такой способ расплаты, ведущий к усилению эксплуатации рабочих встречается в отсталых странах и в таких отраслях промышленности, где рабочие находятся вообще в сравнительно неблагоприятных условиях. В России, например, в некоторых местностях практикуется наем больших групп рабочих на сельскохозяйственные работы, на некоторые заводы особыми разъезжающими агентами, которые заманивают раочих разными обещаниями, а впоследствии выдают им нищенский заработок, оставляя львиную долю [**843]** у себя в качестве барыша. Подобным же образом часто оплачивается труд при известной уже нам «системе выжимания пота» (sweating system); здесь рабочий рассчитывается обыкновенно не с самим хозяином крупного предприятия, с подрядчиком-«выжимальщиком пота», который и выжимает свои барыши от этой посреднической подрядной операции.

Познакомившись с главнейшими формами, в какие выливается заработная плата, мы можем уже перейти к исследованию причин, влияющих на размеры заработной платы и определяющих, следовательно, степень благосостояния трудящихся масс.

В экономической науке различные теории заработной платы постепенно сменяли друг друга, следуя за крупными изменениями в самой хозяйственной жизни капиталистических наций[20]. Первой их них была теория минимума средств существования, в общих чертах намеченная ещё Тюрго. Наиболее определенную формулировку дал ей Рикардо в своих «Principles», появившихся первым изданием в 1817 году; в 60-х гг. она была широко популяризирована Лассалем в Германии, под названием «железного закона заработной платы», но в Англии давно уже уступила место другим теориям.

Согласно ей, заработная плата имеет тенденцию установиться на уровне, достаточном для [**844]** поддержания жизни рабочих и продолжения их рода без увеличения или уменьшения. Высота этого уровня определяется обычной нормой их жизненных потребностей (Standard of life) и для каждой нации несколько различна. и если плата поднимется выше, то рабочие станут чаще вступать в брак, количество их увеличится, а с ним и предложение труда и заработная плата понизится. Если же, наоборот, плата упадет ниже

указанной нормы, то рабочие, лишаясь привычных условий существования, станут больше болеть и умирать, будут терять детей, благодаря чему число их уменьшится, а, следовательно, возрастет спрос на них, который и поднимет заработную плату.

Хотя эта теория предполагала привычный уровень жизни, а не минимум необходимых потребностей, тем не менее, все сторонники её считали этот уровень очень невысоким и настолько близким к физиологическому минимуму, что даже за небольшим уменьшением его должны были следовать голодание и преждевременная смерть.

При всей своей односторонности и характерном для учения классической школы отсутствия исторической перспективы, теория эта намечала довольно точно главные черты положения рабочих в первое время развития капитализма.

Она предполагает, с одной стороны, что производительность труда рабочих не может быть значительно повышена при данных экономических условиях, с другой – что рабочие крайне беззащитны и потому должны довольствоваться тем, что дадут им хозяева. Теория эта отзывалась ещё временами крепостничества, указывая, что новый [**845]** строй экономических отношений не успел вполне развернуть свои новые стороны.

Аналогичный характер носила и другая теория, выдвинутая почти одновременно с теорией минимума средств существования и основанная в сущности на одних и тех же логических предположениях, - теория фонда заработной платы. Она была намечена в соновных чертах еще Мальтусом, развита ближайшими последователями Рикардо – Джемсом Миллем и Мак-Келлоком, точно формулирована Джоном Стюартом Миллем[(21)] и до 60-х гг. XIX столетия пользовалась широкой распространенностью (по преимуществу в Англии). Если вычесть из капитала, назначаемого ежегодно на производство, долю, приходящуюся на машины, сырой материал и т.д., то остаток, говорили сторонники этой теории, и составит «фонд заработной платы». Только эта сумма может быть употреблена на наем рабочих, а потому плата их будет высока или низка в зависимости от двух условий: 1) размеров капитала, составляющего фонд заработной платы, и 2) количества рабочих. Поэтому рабочие могут надеяться на повышение их заработка только при наличности двух условий: или увеличения капитала, или уменьшения [**846]** количества рабочих рук. Для первого необходима высокая прибыль капиталистов, для второго – воздержание рабочих от вступления в брак. Таким образом эта теория устраняла неопределенность, присущую теории минимума средств существования: вопрос об обычном уровне жизни снимался со счета, и все дело сводилось к разрешению несложной математической задачи, на элементы которой рабочие могли влиять только сокращая свое число.

Эту попытку упрощения теории «железного занавеса» нельзя не признать неудачной. Нетрудно видеть, что на самом деле нет никакого предустановленного заранее фонда заработной платы, так как плата получается рабочими, как доля произведенного ими **продукта**, или его ценности, а не заранее запасенного капитала. Размеры долей, приходящихся каждой из сторон при этом разделе, могут быть больше или меньше при одной и той же сумме капитала, затрачиваемого в производстве. Если рабочие в данный хозяйственный период почему-либо могли заставить капиталиста пойти на уступки, то это не значит, что ранее был заготовлен больший фонд заработной платы, а просто, что капиталисты вынуждены были довольствоваться в данном году меньшей прибылью, чем прежде.

Теория фонда предполагает, кроме того, что хозяин совершенно не вводит в свои расчеты количества и ценности продуктов, которые будут произведены для него нанимаемыми им рабочими, что он заплатит им безразлично одинаковую норму платы, будут ли они работать интенсивнее или искуснее, или нет. [**847]**

Однако и теория фонда заработной платы отражала в себе, хотя и несовершенно, характерные стороны экономической жизни в начальный период капитализма. Она основывалась на идее о неподвижном состоянии промышленности, видя в предпринимателе человека старого типа, тяжелого на подъем и прижимистого, предпочитающего наживаться урезыванием заработка рабочих, чем усовершенствованиями в организации производства. Вскоре хозяйственное развитие вытеснило этот тип, выдвинув на первый план людей предприимчивых, со смелым и широким расчетом, безбоязненно применяющих к делу новые приемы, если только они сулят удачу. Самая техника производства успела сделать гигантские шаги, открыв возможность крупного повышения трудовой энергии. Тогда и в экономической науке появляется новая теория заработной платы – теория производительности[(22)].

Зачатки этой теории можно найти уже у Адама Смита; в начале XIX столетия её пытался обосновать Сеньор (но крайне неудачно), и только в последнее время, (начиная с 60-х гг.) она была сформулирована с достаточной определенностью в трудах Брассея (в Англии), Уокера и Шенглфа (в Америке и Леруа-Болье [**848]** (во Франции). Плата за труд, говорят сторонники этой теории, находится в непосредственной зависимости от его производительности. Капиталисты платят рабочим соответственно пользе, которую они извлекают из приобретаемой ими рабочей силы. Им выгоднее платить дорого хорошему работнику, чем дешево плохому, потому что последний и сработает мало. С другой стороны, в их расчеты входит и разумная техническая организация производства: выгоднее дорого заплатить рабочему умеющему справляться со сложным механизмом, чем иметь дешевого работника, работающего с примитивными орудиями. Эта теория уже в большей мере, чем предыдущая, отвечала новым промышленным

условиям; но и она не объясняла удовлетворительно исследуемого вопроса. Если заработная плата определяется производительностью труда, то чем объяснить разницу в вознаграждении, замечаемую среди различных разрядов рабочих, выполняющих одинаковую работу? Почему, например, женщины, по общему правилу, получают меньшую заработную плату, чем мужчины? Или почему рабочие в одной и той же отрасли промышленности раньше получал меньший заработок, тогда как их производительность труда не изменилась заметно? На эти вопросы теория производительности не давала удовлетворительного ответа.

Тогда экономическая наука обратилась к более внимательному изучению реальных условий продажи труда. В 70-х гг. один из наиболее талантливых учеников Энгеля (известного германского статистика и экономиста) – Брентано [**849]** отправился в Англию со специальной целью исследовать деятельность профессиональных рабочих союзов. Результатом этой поездки была книга «Die Arbeitergilden der Gegenwart», которая не только давала характеристику английского тред-юнионизма, но содержала и новую теорию заработной платы, в течение долгого времени пользовавшуюся широким признанием (в особенности в Германии и России) [(23)]. «В современном хозяйственном строе, - говорит Брентано, - рабочий выступает в роли продавца своей рабочей силы, подобно продавцам других товаров, обращающихся на рынке. Однако работник существенно отличается по своему положению от других продавцов, потому что он не имеет иных средств к существованию, кроме продажи своей рабочей силы. Действуя в одиночку, он не может выжидать благоприятного времени, а должен во что бы о ни стало сейчас продать свою рабочую сиу, т.е. наняться к капиталисту, довольствуясь такой платой, какая будет ему предложена. Вот почему он естественно обращается к устройству союзов, которые дали бы ему возможность накоплением специальных фондов воздерживаться от предложения труда в то время, когда условия неблагоприятны. Только благодаря союзам рабочий оказывается в состоянии, не торопясь предлагать свой труд и, следовательно, приобретает независимость, свойственную [**850]** продавцам других товаров, и может присоединить свой голос при установлении условий его продажи. Благодаря рабочим союзам, товар, предлагаемый на продажу рабочим, - его рабочая сила, - теряет свои неблагоприятные особенности, как бы отделяясь от него и становясь впервые «настоящим товаром».

Такая постановка вопроса еще более соответствовала новым условиям хозяйственной жизни, правильно намечая важный момент в установлении договора о заработной плате – деятельность стройно организованных рабочих. Но вместе с тем теория Брентано страдала и существенным недостатком, проводя слишком упрощенную параллель между рынком труда и продажей «настоящих товаров». Брентано не останавливается на

особенностях отношений, складывающихся на товарном рынке, предполагая как бы единый нормальный тип условий продажи «настоящих товаров», и потому сущность рабочего договора в его развитом виде не представляется ему вполне ясной. Исходя из своего основного положения, Брентано склонен был недостаточно оценивать такой важный фактор, как фабричное законодательство, потому что в его глазах свободная деятельность рабочих союзов была способна более всего сделать труд «настоящим товаром». А между тем нормы, устанавливаемые рабочими союзами, как мы увидим ниже, вовсе уже не так далеки от норм рабочего законодательства, ибо, несмотря на то, что первые исходят от свободной деятельности рабочих организаций, вторые же суть веления государственной власти, - в основе тех и других [**851**] лежит одна и та же идея общеобразовательного национального минимума условий труда.

Новейшее развитие теории заработной платы, в особенности в английской и американской экономической литературе, направилось по пути её сближения с теоией ценности, основанной на принципе предельной полезности[(24)]. В нашей литературе недавно было высказано (М.И. Туган-Барановским) мнение, что теория распределения по существу не может иметь связи с теорией ценности и что поэтому все новейшие учения указанного типа «лишены какого бы то ни было научного значения»[(25)]. Мне представляется напротив, что путь, избранный этими теоретиками вполне правилен. Недостатки же их учений, и часто весьма крупные, объясняются или односторонностью самой теории ценности, с которой они сближаются и по которой невольно строятся, или неоправдываемыми логически отступлениями от избранного основного принципа. Типический образец таких учений представляет теория Маршалла, развиваемая им в его «Principles of economics». Предположим, - говорит Маршалл, - что предприниматель сомневается, [**852**] достаточно ли у него рабочих, чтобы извлечь хороший доход из имеющихся у него запасов, машин и других промышленных приспособлений. Ему кажется, что, наняв еще одного рабочего, он увеличил бы производство на сумму большую, чем его заработная плата, не затрачивая никакого другого добавочного капитала. Например, фермер-овощевод, обсуждая достаточность комплекта работающих у него пастухов, может найти, что если бы он нанял добавочного работника, не производя никаких других изменений в предприятии и не входя ни в какие добавочные расходы на орудия, здания и т.п., то настолько больше ягнят оставалось бы в живых и вообще за стадом был бы настолько лучший уход, что он мог бы надеяться посылать на рынок ежегодно на двадцать овец больше. Чистый продукт труда этого пастуха составил бы, таким образом, двадцать овец: если фермер может нанять его даже за немного меньшую плату, чем двадцать овец, он сделает это, в противном случае он его не наймет. Пастух, который стоит на границе найма

на работу, предельный пастух, прибавляет к общей сумме производства сумму чистого дохода, совершенно равную по ценности его заработной плате. Этот вывод, по мнению Маршалла, можно в существе распространить и на все другие отрасли промышленности, устанавливая более общее положение, что заработная плата каждого разряда рабочих имеет тенденцию уравняться с количеством чистого продукта, произведенного добавочным трудом предельного работника[26]. Маршалл останавливается [**853]** затем и на факторах, определяющих высоту заработной платы со стороны предложения труда, а именно, на количестве рабочих и их склонности (willingness) приложить свой труд к производству хозяйственных благ; но центром тяжести его учения остается момент производительности (продукт «предельного работника»). Равным образом, и учения других авторов, сближающих вопрос о заработной плате с доктриной предельной полезности, с особенным ударением останавливаются на производительности рабочего. Но в отличие от большинства ранних защитников теории производительности, создававших свои учения эмпирически, под свежим впечатлением подъема промышленной деятельности[27], рассматриваемые новые авторы выводят свою теорию заработной платы как логическое следствие общей теории ценности. Этим они ставят свою работу на твердую методологическую основу, но, к сожалению, слишком поспешно разделываются с особенностями проблемы ценности при исследовании явлений распределения. Применяя общую теорию ценности, построенную на базисе индивидуальной оценки хозяйственных благ, к анализу результатов соглашения о заработной плате, происходящего в капиталистическую эпоху в весьма сложной общественной обстановке, эти новые теоретики часто суживают [**854]** здесь разрешение вопроса еще в большей степени, чем при характеристике общих оснований теории ценности. Факторы, определяющие сравнительную силу сторон в борьбе из-за рабочего договора, рассматриваются при такой точке зрения, как что-то несущественное, маловажное по сравнению с индивидуальной оценкой предпринимателя индивидуальных же качеств нанимаемого им рабочего. Между тем, именно в борьбе на рабочем рынке с особенной яркостью проявляется черта, присущая всякой рыночной борьбе, что, помимо потребности в каком-либо хозяйственном благе и ограниченности его запаса, на уровень цены оказывает влияние и сравнительная сила его обладателя (продавца) и домогающегося обладания им (покупателя).

Отсюда и теория заработной платы, стремящаяся учесть существенные моменты установления цены на рабочем рынке, необходимо должна считаться не только с потребностью и количеством, но и с факторами силы. Её специальной задачей представляется при этом уяснить ту своеобразную комбинацию, в которой выступают эти элементы в данной специальной группе явлений, т.е. определить их сравнительный вес и значение. Такая

постановка задачи должна облегчить и критическую оценку достоинств и недочетов предложенных ранее учений и помочь проложить надежный путь для дальнейшей разработки столь трудной и запутанной проблемы.

Первый вопрос в теории распределения и, в частности, в теории заработной платы – есть вопрос о **размере** и **ценности** продукта, подлежащего разделу. Прежде чем решать вопрос о [**855]** том, какие доли достанутся отдельным группам, участвующим в разделе, надо знать, что они делят. При натуральном строе хозяйства от размера чистого продукта зависит непосредственно благосостояние членов данного общественного союза. Чем больше количество созданного продукта, тем большую долю в нем могут иметь участники его производства. При меновом хозяйстве продукт обладает известной меновой ценностью, и общая сумма дохода данного общественного союза, а, следовательно, и отдельных его групп, зависит не только от массы созданного продукта, но и от его ценности. При торговых сношениях одного общества с другим положение данного общества, в смысле высоты его дохода, будет благоприятнее не только в силу большей производительности его труда, но и в силу обладания более ценными хозяйственными благами (например, благодаря каким-либо естественным преимуществам или ограничениям социального характера). Равным образом и условия встречи на национальном рынке различных отраслей производства не могут не оказывать влияния на размер общей выручки каждой отрасли, а, следовательно, и участвующих в ней групп. Таким образом говоря об общей массе поступающего в раздел чистого дохода, необходимо понимать под ней не только массу натурального продукта, но и его ценность. Производительность труда, в смысле количества продукта при меновой системе хозяйства, не дает ещё полного ответа относительно общей высоты чистого дохода данного общества, нации или отдельных отраслей промышленности: моменты естественного и социального характера, поднимающие [**856]** ценность доставленных на рынок продуктов, остаются не без влияния и в данном кругу явлений. Например, если какой-либо группе капиталистов удастся «регулировать известную отрасль промышленности, общая сумма дохода, получаемая в этой отрасли, соответственно повысится, чем будет создана возможность повышения дохода не только самих этих капиталистов, но при известных условиях и их рабочих.

Во всех этих вопросах теория распределения непосредственно следует за общей теорией ценности и цены, анализируя влияние условий, действующих на ценность составных частей народного дохода по отдельным группам производства.

За этими первыми вопросами для теории распределения поднимаются новые, еще более сложные вопросы об условиях, определяющих сравнительные размеры долей чистого дохода общества, приходящихся его отдельным классам, и размеры единицы каждого вида доходов, например,

высоты заработной платы отдельного рабочего. Быть может, по крайней мере, эти вопросы о разделе дохода нации не имеют связи с теорией ценности, составляя особую «социальную» проблему? Но ведь сама проблема ценности есть проблема социальная, при разрешении которой приходится учитывать вес различных социальных факторов. Разница лишь в том, что влияние социальны условий на размеры дохода различных общественных классов проявляется с большей отчетливостью и наглядностью. Но именно это своеобразие процесса оценки в явлениях распределения помогает лучшему [**857**] уяснению общих, элементарных основ установления ценности.

Поэтому следует отнестись с пристальным вниманием к этой стороне дела. Прослеживая особенности социальной обстановки, в которой происходит заключение договора о заработной плате, мы легко можем найти и путеводную нить для ориентирования в приведенных выше учениях. При этом нам необходимо и здесь, как приходилось поступать при оценке других основных экономических теорий, установить правильную историческую перспективу.

Все изложенные теории, сознательно или молчаливо, предполагают установление заработной платы при капиталистическом хозяйственном строе, т.е. при сосредоточении средств производства в руках капиталистов. Однако для точности логического построения недостаточно одного этого элементарного предположения, потому что сам капиталистический строй не представляется неподвижным. В настоящее время во всяком случае можно наметить два определенных периода в стадии капитализма: начальный период, характеризующийся полным господством капиталистов и крайней слабостью и беззащитностью рабочих, и новейший период – с развитыми рабочими союзами, обширным фабричным законодательством и значительным весом голоса рабочих в «общественном мнении» страны. Эти существенные изменения в организации капиталистического хозяйства не могли не отражаться на заключении договора о заработной плате. Таким образом, даже имея в виду только капиталистический строй общественного хозяйства и [**858**] только одну сторону отношений между хозяевами и рабочими, невозможно дать единое объяснение процессу установления заработной платы. Можно лишь сказать, что при наличности основного условия капиталистического строя – отсутствии юридического принуждения в отношениях между трудящимися и владеющими классами, между ними должна идти непрестанная борьба из-за заработной платы. Но какими средствами располагают обе стороны в этой борьбе, может выяснить только внимательное изучение начального и последующего периода развития капиталистических отношений.

Принимая в качестве типической страны капитализма Англию, мы видим, что на всем протяжении XIX столетия идет непрерывная борьба

между капиталистами и рабочими (причем последние опираются не только на собственные силы, но и на класс землевладельцев, интересы которого противоположны и враждебны интересам фабрикантов). Борьба ведется одновременно на два фланга: с одной стороны, это – борьба экономическая, в которой оружием хозяев является капитал (средства производства), оружием рабочих – союзные фонды; с другой – это борьба политическая, в которой обе стороны стараются упрочить свое положение выгодными законодательными нормами. Хозяева создавали законы против рабочих союзов и коалиций; рабочие добивались отмены этих законов и выдвигали законы против хозяев (фабричное законодательство). Так мало по малу изменилось состояние сил, а, следовательно, и результаты его – условия рабочего договора. в начале XIX столетия заработная плата определялась в Англии [**859]** односторонними усмотрениями хозяев, которые руководствовались при этом отношением между спросом и предложением, подобно рыночной покупке товаров. Тогда можно было считать достаточным объяснением вопроса известную формулу Кобдена: если два капиталиста обращаются к одному рабочему, плата поднимется, если двое рабочих обращаются к одному капиталисту, плата падает. Если же к этой формуле присоединить, что хозяин руководствовался иногда при определении заработной платы степенью производительности труда нанимаемого им рабочего, то вопрос разъяснялся уже во всей полноте. Отсюда нам становятся ясны и мрачные предсказания на будущее теоретиков железного закона: раз рабочие не могут отстоять своих интересов, а должны целиком подчиняться усмотрению хозяев, то для них нет никаких надежд на улучшение их судьбы в будущем.

Для второго периода развития капитализма это объяснение уже не подходит. Условия заключения рабочего договора существенно изменились. Рабочие приобрели за это время достаточно силы для противодействия притязаниям хозяев. Законы против коалиции рабочих были отменены; профессиональные рабочие союзы получили права юридических лиц; преследования за устройство стачек были уничтожены; значительно развилось фабричное законодательство и надзор за его выполнением. Вместе с тем рабочие союзы укрепились, накопили огромные фонды и захватили в свою среду лучших рабочих Англии. Договор о заработной плате превратился из единоличного в [**860]** коллективный, соответственно новому строю промышленности. Самые формы этого коллективного договора становились все совершеннее. Таким образом, в договоре о заработной плате обе стороны выступают в настоящее время со значительно уравновешенными силами, что не может не отражаться благоприятно на уровне заработной платы. Для тех разрядов английских рабочих, которые организованы и которые пользуются защитой фабричного законодательства, теперь характерным оказывается уже не «железный закон», а, наоборот, тенденция к

постепенному подъему заработной платы. Конечно, хозяева не складывают рук и продолжают борьбу, изобретая новые средства для противодействия стремлениям рабочих. Наиболее могущественным оружием в руках капиталистов оказываются синдикаты, устраняющие конкуренцию их друг с другом и устанавливающие монопольные условия спроса на труд в обширных отраслях производства. Однако им не удается уже возвратить себе прежнюю силу.

Старый тип отношений между капиталом и трудом в таких странах сохранился лишь в глухих углах их промышленной жизни, где рабочие почему-либо остались по-прежнему беззащитными, а иногда и хуже прежнего, как, например, в охарактеризованных вые случаях применения системы «выжимания пота».

Из сказанного мы можем сделать вывод, что в капиталистическую эпоху общественного хозяйства уровень заработной платы определяется при данной степени развития производительности труда и при данном положении товарного рынка [**861]** соотношением сил хозяев и рабочих. А так как в начальный период капитализма сила хозяев имеет значительный перевес, то плата устанавливается в это время на весьма низком уровне. С дальнейшим же развитием капитализма, благодаря увеличению силы рабочего класса, плата постепенно поднимается. Тип рабочего, с которым мы встречаемся в английской экономической литературе начала XIX века, давно уже отжил свое время. Изменилось и отношение к нему со стороны общественного мнения. Прежде даже наиболее гуманные люди видели в рабочем только слабое и обездоленное существо, к которому следует отнестись с состраданием; теперь же в рабочем и враги его видят силу, которую нельзя не уважать.

Сводя воедино высказанные выше соображения, мы должны отметить в качестве существенных условий, влияющих на высоту заработной платы, производительность труда (чем больше общая сумма продукта, тем выше ценит рабочего предприниматель и тем больше может быть уделено им на долю рабочего), состояние товарного рынка, или, говоря иначе, уровень товарных цен (чем выше цена продукта, тем выше может быть оплата труда, создающего этот продукт), количество рабочих, пригодных к данному делу и желающих приложить к нему свои силы, уровень их жизненных привычек и требований (standard of life), и, наконец, соотношение сил хозяев и рабочих (чем рабочие сильнее, тем больше они могут повысить оплату своего труда за счет прибыли капиталистов). Последний фактор, в свою очередь, остается не без влияния на первые, [**862]** побуждая капиталистов к лучшему изучению рынков и лучшему приспособлению к ним, к введению лучших способов организации и техники производства, и создавая у рабочих определенные взгляды на необходимые условия существования, которые должны быть им гарантированы их работой.

Вглядываясь в эти факторы и способ их влияния, нетрудно видеть, что процесс установления заработной платы в существенных чертах вполне сходится с процессом образования товарных цен. Характеризуя товарный рынок, мы различали на нем своеобразно складывающиеся круги отношений между покупателями и продавцами и соответственно этому разграничивали конкурентные, монопольные цены и цены, устанавливаемые в общем интересе. То же находим и на рынке труда.

Рабочие могут продавать свой труд, конкурируя друг с другом, и тогда цена на него будет приближаться к её минимальному пределу, т.е. к уровню, отмеченному сторонниками теории средств существования, т.е. она будет падать до тех пор, пока не достигнет размера, при котором рабочий вынужден будет отказаться от работы, потому что будет не в состоянии поддерживать ею свое существование. Так как рабочие не производятся для рынка, а являются на него, потому что живут на свете и в силу сложившихся социальных условий не имеют других способов обеспечить свою жизнь кроме найма на работу, то место издержек производства заступает здесь необходимый для данной категории рабочих уровень жизни, приближающийся для нищих слоёв трудящегося населения к физиологическому минимуму. [**863]**

Если, наоборот, рабочие будут иметь монополию, потому ли, что они обладают особенными редко встречающимися качествами (искусный ювелир, гравер, закройщик), или потому, что они хорошо организованы, или потому, что в данный момент неоткуда достать других рабочих, пригодных для данного дела, и т.п., - заработная плата их может подняться до максимального, возможного для неё предела – до полного поглощения всей чистой выручки предпринимателя, т.е. плата их будет подниматься до тех пор, пока предприниматель не сочтет для себя невыгодным продолжать данное промышленное дело.

Наконец, при установлении заработной платы общественной властью в общем интересе, плата рабочих будет иметь тенденцию определяться уровнем жизни, допускаемым достигнутым развитием национальных производительных сил и состоянием товарного рынка. Минимум средств существования, к которому инстинктивно тяготеет рабочий класс в своей повседневной борьбе из-за заработка, сменяется здесь рационально определяемым уровнем, соответствующим моральным и культурным требованиям времени. Определяющим началом являются при этом уже не индивидуальные стремления покупателей и продавцов (предпринимателей и рабочих) к наибольшей выгоде для себя лично, а принцип справедливости. Этот принцип в большей или меньшей степени проникает собою и действия профессиональных рабочих союзов, направляющих свою политику, после периода первых увлечений и крайностей, на путь достижения не максимального, доступного при данном **[864]** соотношении сил, заработка, а

возможного и справедливого, гарантируя этим спокойное развитие промышленности и предохраняя себя самих от горьких разочарований на будущее.

Отсюда мы можем видеть, какой выдающийся интерес для выяснения вопроса о заработной плате представляет исследование условий заключения рабочего договора. в следующей лекции мы и остановимся подробно на этих условиях, - теперь же для иллюстрации к высказанным общим положениям я считал бы не лишним отметить на некоторых примерах разницу, наблюдаемую в положении рабочего класса в передовых капиталистических странах и отсталых.

В самом деле, если мы сравним положение рабочих, занятых в одних и тех же отраслях промышленности, с одной стороны, в Америке и Англии, а с другой – в нашем отечестве, то легко поймем, что разница в основных условиях общественной жизни создает также и громадные различия в положении трудящихся масс.

Начнем с Америки. Известно, что американская общественная жизнь представляла до сих пор (если не считать австралийских колоний Англии) наиболее благоприятные условия для трудящегося населения. Обилие свободных земель, пригодных к земледельческой культуре, в связи с разумной политикой правительства, обеспечивавшей легкое приобретение земельных участков людьми с самыми незначительными средствами, создало для американского промышленного рабочего чрезвычайно выгодное положение. Довольство земледельческого населения создавало обширный [**865**] внутренний рынок для произведений промышленности, к тому же огражденной таможенной защитой против иностранной конкуренции, а предпринимательский класс обнаружил много энергии и инициативы в создании лучших технических условий производства. Рабочий же чувствовал за собой силу, так как отлив к земледелию уже обжившихся в Америке товарищей постоянно поддерживал спрос на рабочие руки в городах. С другой стороны, свобода коалиций рабочих открывала им возможность отстаивания своих интересов совместными усилиями. Неудивительно, поэтому, если все исследователи, специально занимавшиеся изучением быта американских рабочих, единодушно заявляют, что простому трудящемуся человеку живется в Америке (Соед.Штатах) гораздо лучше, чем в какой-либо из европейских стран. Заработная плата американского рабочего значительно выше, чем немецкого, французского и даже английского, и притом – не только номинальная (количество получаемых денег), но и реальная (совокупность предметов, потребляемых рабочим).

Что касается номинальной платы американского рабочего, то для мужчин в крупной промышленности ее можно принять, по мнению Левассёра, для прядильщиков и ткачей между 1 и 2 долл. в день, для

механиков – 2-3 долл.в день,для строительных рабочих 2,5 – 4 долл. в день[28]. [**866**]

Говоря иными словами, американский прядильщик или ткач зарабатывает в месяц от 60 до 120 рублей, механик – от 120 до 180 рублей и строительные рабочие (которые по особенностям их промысла работают не круглый год и неравномерно в разное время года), когда они заняты каждый день, зарабатывают от 150 до 240 рублей в месяц. Однако размеры одной номинальной платы ничего ещё не говорят нам о действительном положении рабочего, пока мы не знаем, каковы цены на предметы потребления. Только зная эти цены, мы можем определить размеры **реальной** платы американского рабочего, т.е. совокупности тех предметов необходимости и удобства, того комфорта, которым он может пользоваться. Цитированный уже нами статистик Левассёр, отправляясь из Франции в Америку с поручением от академии исследовать положение американских рабочих, справился относительно цен на главнейшие жизненные припасы в Гавре (пункт отправления из Франции в Америку) и Нью-Йорке. Оказалось, что во Франции цены в среднем были на 38% выше, чем в Америке[29]. Это наблюдение подтвердилось и впоследствии, после изучения на месте американских экономических условий. В Америке главнейшие предметы потребления рабочего (жизненные припасы, а также освещение, топливо и готовое платье) дешевле, чем в Европе, а, между тем, денежная плата американского рабочего значительно выше. Очевидно, что по всем этим статьям [**867**] американский рабочий может расходовать больше, чем европейский, т.е. пользоваться большим довольством. Единственная важная статья расхода, которая обходится американскому рабочему дороже, чем европейскому, - это квартирная плата; но и здесь сравнительная дороговизна американской жизни – только кажущаяся. Американец платит дороже за квартиру, но обыкновенно его помещение и больше и лучше, чем у его европейских товарищей. Посмотрим теперь, каковы же абсолютные размеры расходов американской рабочей семьи, какие суммы денег она истрачивает на удовлетворение важнейших своих потребностей и какою степенью благосостояния она может при этом пользоваться. Расход на пищу поглощает около 5-6 долл. в неделю (доллар составляет около 2 руб. на наши деньги), причем расход на мясо составляет большую сумму, чем на хлеб. Вообще, пища американского рабочего гораздо обильнее и разнообразнее, чем на европейском континенте. Распределение времени для еды у американского рабочего сходно с английским: утром он имеет солидный завтрак (breakfast), затем, около полудня, другой завтрак (lunch) и вечером, по возвращении с работы, обед (или ужин). Из каких блюд слагается обыкновенно еда американского рабочего, можно видеть по следующему образцу, данному для выставки в Чикаго:

1) Утренний завтрак (breakfast) различался по дням: [**868**]

а) суп, картофель, яйца или мясо;

б) яйца, жареная говядина;

в) хлеб с маслом, кофе, картофель или яйца и овсянка (porridge)

2) Второй завтрак (lunch):

а) хлеб и холодное мясо;

б) жареное мясо или рагу, картофель.

3) Обед (или ужин):

а) горячее мясо, овощи, пуддинг,

б) холодное мясо или яйца, консервы,

в) горячее мясо, овощи и чай.

Какое количество пищевых продуктов потребляется американскими рабочими, можно видеть из следующего бюджета одной нью-йоркской семьи. Муж, строительный рабочий, зарабатывал 3,5 долларов в день, работая 205 дней в году, так что общий годовой доход его составлял 3.570 франков (т.е. около 1340 рублей на наши деньги).

Вот какое количество пищевых продуктов потребляла эта семья:

мясо	**фунт**	**423**
хлеб	**фунт**	**730**
молоко	**литров**	**355**
пиво	**литров**	**182**
масло	**фунт**	**52**
овощи (на сумму)	**франков**	**78**
фрукты (на сумму)	**франков**	**65**
рыба (на сумму)	**франков**	**52**
картофель	**фунт**	**540**
яйца	**дюжина**	**52**
кофе	**фунт**	**26**
сахар	**фунт**	**156**
мука (на сумму)	**франков**	**37**
чай	**фунт**	**20**
свиное сало	**фунт**	**52**
сыр (на сумму)	**франков**	**26**
разлчные предметы	**франков**	**25**

[**869]** Всего расход на пищу составлял 1.226,5 франков*, (т.е. на наши деньги –около 460 рублей) **(30)**.

Расход на одежду составляет в среднем по вычислениям Левассёра около 100 долларов (200 руб.) в год на семью. Причина таких крупных затрат заключается не в дороговизне платья (мы видели, что готовое платье, которое, главным образом, и покупают рабочие, в Америке дешевле чем в Европе), а в желании одеваться возможно лучше и приличнее и в возможности удовлетворить этому стремлению доставляемой высоким заработком. Окончив работу и выйдя из мастерской, американский рабочий не хочет отличаться своим внешним видом от буржуа; он не видит причины, почему и ему не одеваться так же, как и его патрону. «В самом деле, - говорит Левассёр, - когда он (американский рабочий) снимает свой рабочий костюм и показывается на улице, его не отличишь от его хозяина; он имеет такой же вид; такая же круглая шляпа, галстук, визитка, ботинки; если эти предметы иногда отличаются (от костюма патрона) по качеству и изяществу, то часто они бывают куплены в одном и том же магазине платья»[(31)]. [**870**] Прогуливаясь в воскресенье в центральном парке Нью-Йорка, Левассёр принял бывшую там публику за людей среднего общественного слоя. И только через некоторое время опытный глаз парижанина показал ему, что он ошибся. Он не заметил в костюмах прогуливающихся женщин той безукоризненной элегантности, которая в прежний приезд поражала его при встрече с женщинами буржуазного круга Соединенных Штатов. Оказалось, что прогуливавшаяся публика состояла в большинстве из работниц и домашней прислуги. Подобным же образом английский ученый Брайс вначале был удивлен, что он совсем не видит работниц в поездах Западной Американской дороги. Более внимательное наблюдение показало ему, что ехавшие дамы были жены, дочери и сестры рабочих[(32)].

На квартиру, как мы уже знаем, американский рабочий затрачивает довольно много. Средняя сумма квартирной платы, расходуемой американскими рабочими, составляет около 7-8 долларов (т.е. около 14-16 руб.) в месяц, за что они имеют в среднем около 4 комнат на семью.

Помимо наемных квартир у американских рабочих встречаются довольно часто и собственные домики, которые приобретаются путем постепенной уплаты небольших взносов. Причина распространенности владения собственными домами заключается, с одной стороны в высоком уровне заработной платы, с другой – в доступности цен на земельные участки в Америке и в хорошей организации [**871**] домостроительного дела (строительные общества по образцу английских).

Впрочем, не следует думать, будто квартирный вопрос разрешается вполне благополучно для американских рабочих. Ниже мы будем иметь случай указать, что размещение населения по жилищам составляет все ещё больное место современной цивилизации. Среди городов, «пользующихся хорошей репутацией» в смысле рабочих жилищ, Левассёр отмечает Буффало, Кливленд, Индианополис, Балтимору, Филадельфию и др.; среди городов с

дурной репутацией – Цинциннати, Новый Орлеан, Бостон и в особенности Нью-Йорк. Где есть возможность жить на окраине или за городской чертой, благодаря городским железным дорогам и трамваям, соединяющим окарины с местом работы, рабочие могут найти себе сносные помещения[(33)].

Наконец, нельзя не отметить расходов на меблировку. Обыкновенно в квартире американского рабочего есть гостиная, в которой иногда бывает фортепиано и чаще гармониум, почти всегда, ковер, стол, заваленный книгами и журналами, библиотечный стеклянный шкап, кресла и одно кресло-качалка, софа, гравюры, украшения на стенах или этажерках… «В Филадельфии, - говорит Левассёр,- один рабочий родом из Бельгии, женатый на американке, показывал мне свою гостиную. «Я истратил на её меблировку 65 долларов (130 рублей), - говорил он мне, - это слишком много для моего положения, но что вы хотите? Моя [**872**] жена не могла понять, чтобы я не имел меблированной гостиной, да и товарищи смотрели бы на меня с неодобрением» [(34)].

Наконец, что касается прочих, более мелких расходов, то среди них обращают на себя внимание значительные, сравнительно с европейскими, траты на развлечения (пикники, концерты, спектакли), газеты и взносы в товарищеские кассы. Американец предпочитает расходовать излишки своего бюджета не на сбережения, назначаемые только для себя лично, а на поддержку товарищеских организаций. Самые развлечения устраиваются обыкновенно не в одиночку, а с помощью клубов[(35)]. Вообще, по отзывам европейских [**873**] наблюдателей, американский рабочий не любит стеснять себя; в нем вовсе не заметно духа скопидомства и бережливости. Значит ли это, что он ведет разгульную, расточительную жизнь? Вовсе нет: такой образ жизни указывает только на хорошее развитие потребностей американских рабочих, высокий уровень их культуры. Как ни высока сравнительно получаемая ими заработная плата, все же она может доставить только очень скромное довольство; расходуя целиком свою плату, американский рабочий не выходит, конечно, из рамок очень умеренного образа жизни, а привычка удовлетворять, поскольку возможно, высшие культурные потребности говорит только в пользу принятого в Америке поведения. При таких условиях рабочий внимательнее относится к изменениям в размере его заработка; если какие-либо неблагоприятные условия понижают, хотя бы и не на очень крупную сумму, общую норму его заработной платы, он будет уже чувствовать лишения, страдать от неудовлетворения те потребностей, какие он считает важными. Это создает лишний стимул к стремлению удержать за собой тот standard of life, тот уровень жизненных удобств, который был достигнут ранее, и если изменять его, то никак не в смысле понижения, а повышения[(36)]. [**874**]

В Старом Свете лучшими условиями существования рабочих остаются до сих пор английские, именно в области так называемого «искусного»

труда. Известный английский статистик Гиффен указывает, что за 50 лет после 30-х гг. заработная плата в Англии поднялась в среднем на 50%, а в некоторых отраслях промышленности – на 100% и даже выше 100%. Вместе с тем цены на главнейшие предметы потребления рабочих изменялись в обратном отношении, т.е. уменьшались. Таким образом у английского рабочего поднялась не только номинальная (денежная), но и реальная заработная плата.

Цена хлеба за 10-летие до отмены хлебных пошлин равнялась 58 шилл. 7 пенсам за квартер, а за время 1872-1882 гг. она составляла всего 48 шилл. 9 пенсов. Вместе с тем, благодаря усовершенствованиям транспорта, цены на хлеб стали устойчивее, постояннее, исчезли так часто встречавшиеся прежде чрезмерные «голодные» цены на хлеб.

Сравнивая цены главнейших предметов потребления в Англии в 1839 и 1887 гг., находим:**875**

	1839 г.* (пенсов)	**1887 г.* (пенсов)**
Пшеничная мука	**2,00**	**1,41**
Свежая говядина	**6,50**	**6,75**
Копченая свиниа	**8,00**	**6,75**
Сахар	**7,00**	**2,00**
Мыло	**5,00**	**3,00**
Чай	**6 шилл.**	**3 шилл.**

*** цены за 1 фунт**

Из этой таблички[(37)] видно, что понижение цены произошло по всем из приведенных предметов потребления, кроме одного – свежей говядины, где замечается вздорожание на ¼ пенса, т.е. менее чем на 1 коп. на фунт. Наоборот, понижение цен почти всюду крупнее, в особенности на чай и сахар (приблизительно втрое против прежнего уровня). К этому необходимо ещё прибавить то, что сильное развитие за последнее время потребительских обществ дает возможность английским рабочим платить за предметы своего потребления цены, весьма приближающиеся к оптовым, избегая переплат торговым посредникам. Исследователь английской крупной промышленности – немецкий ученый Шульце-Геверниц указывает, что, по его личным наблюдениям, современное положение рабочих в Ланкашире (округ хлопчатобумажной промышленности) совершенно не соответствует тем мрачным описаниям, которые характеризуют прошло этой местности (начало XIX в.). Он приводит, например, бюджет одной семьи из Гайда (предместья Манчестера), работающей на бумагопрядильне. Семья эта, состоявшая **[876]** из четырех человек (мужа – 47 лет, жены – 42 лет и двух дочерей – 15 и 18 лет), нанимала отдельный домик в 4 комнаты (две – внизу и две – вверху, служившие спальнями). За это помещение они уплачивали 4 шиллинга 6 пенсов в неделю, что составит в месяц около 10 наших рублей.

Главной пищей их был пшеничный хлеб и мясо (каждый день); из других продуктов в данной семье выходило в неделю около 5 фунтов сахару, 12 яиц, 2 ½ фунт, масла, 5 кварт молока; 1 шиллинг в неделю семья уплачивала в виде взноса в профессиональный союз (за отца), 5 пенсов – в «Дружеское общество» (Friendly Society), ½ пенса – в клуб, 6 пенсов – на газеты; на прогулки, развлечения и отдых расходовалось в неделю около 4 шиллингов (т.е. 2 руб. на наши деньги; в год это составляет около 100 руб.). Но и при таких довольно крупных расходах заработка семьи хватало с избытком, так что, в конце концов, сводя свой годовой бюджет, эта семья имела ещё около 20 фунтов стерлингов (200 руб.) в год сбережений.

Общий доход семьи составлял 131 фунт стерлингов (1300 руб.), расходовалось – 107 фунт стерл. Оставалось сбережений – 23 фун. 12 шилл., т.е. около 200 руб. в год, которые и откладывались на приданое дочерям[(38)].

Конечно было бы ошибкой думать, что указанные условия представляются общими для всего рабочего класса Англии; так живут только «хорошо обученные» рабочие, имеющие регулярный [**877]** заработок. Положение необученных рабочих (чернорабочих, unskilled) значительно хуже, а сверх того в больших городах (в особенности, в Лондоне) есть не мало таких групп рабочего населения, которые находятся в состоянии всегдашнего нищенства. В таком бедственном положении оказываются, например, рабочие, занятые при условиях «системы выжимания пота» (sweating system), уличные продавцы, доковые рабочие и др.

Современный общественный режим далек от совершенства, и не всем удается завоевать себе в нем сносные условия жизни. Более прочно поставленные рабочие могут постепенно улучшать свое положение; другие же их товарищи, слабее вооруженные для жизненной борьбы, обречены на жалкое полуголодное существование. Однако масса лучше оплачиваемых рабочих постоянно увеличивается и в настоящее время заключает в себе во всяком случае большинство промышленных рабочих Англии.

Сущность современного общественного прогресса передовых стран заключается именно в том, что главная масса рабочих, ядро промышленной армии, оказывается в гораздо лучших условиях, чем несколько десятков лет тому назад, что эта многочисленная часть европейского населения стала уже значительно приобщаться к благам культуры, которые прежде были доступны только средним (буржуазным) классам. В ряды этой массы переходят постепенно с развитием крупной промышленности и те разряды рабочих, которые недавно ещё находились в крайне бедственном положении. Например, производство обуви [**878]** до последнего времени составляло одно из наиболее крепких убежищ «системы выжимания пота» (см. приведенные нами в шестой лекции показания в комиссии Палаты Лордов); в настоящее же время, с введением механических способов производства обуви и созданием крупных предприятий, многие рабочие, занятые в этой отрасли

промышленности получают уже довольно высокую плату, имеют прекрасный профессиональный союз и, вообще, входят по своему образу жизни, привычкам и интересам в состав передовой части английской промышленной армии[(39)].

Совсем иное наблюдается по отношению к промышленным рабочим в России. Положение их значительно хуже положения рабочих культурных стран Запада и во многом ещё и теперь напоминает быт английских рабочих начала XIX столетия. Вот, например, какую картину рисует нам одно из лучших исследований по вопросу об условиях русского труда –«Фабрика» Дементьева (для половины 80-х гг.XIX века) [(40)]. [**879**]

Круг явлений, которые захватывало статистическое обследование, положенное в основу выводов названного автора, географически невелик (несколько уездов Московской губернии), но он включает в себя весьма характерные черты нашей промышленной жизни. В этом уголке России с давних пор существует широко развитая обрабатывающая промышленность, а потому выводы, полученные для данной местности, могут быть без значительной ошибки распространены и на многие другие местности в России (в особенности, центрального промышленного района).

Среди обследованных промышленных заведений встречались два типа оплаты труда – заработная плата рабочим на своих и на хозяйских харчах, причем первый встречался в подавляющем большинстве случаев (в 93,9% против 6,1%).

Заработная плата работнику на своих харчах составляет в среднем по всем производствам (в месяц):

взрослого мужчины – 13 руб.53 коп.

взрослой женщины - 10 руб. 56 коп.

Если принять величину заработка мужчины за 100, то заработная плата женщины составит 78,04%.

Собственное содержание обходилось рабочим, в общем, несколько дешевле, чем в том случае, если хозяева давали харчи, потому что хозяева старались нажить кое-что на этом. Для взрослых мужчин при своих харчах продовольствие обходилось в среднем в 5 руб. в месяц, тогда как хозяева удерживали за него 6 руб. 20 к., т.е. на 24% дороже. При этом и качество пищи при [**880**] хозяйских харчах обыкновенно было хуже, чем при своих.

Автор названного исследования, доктор Дементьев, говорит, между прочим, что, приступая к изучению условий фабричного быта в Коломенском уезде, он сразу же натолкнулся на следующий случай, наглядно рисующий заботы хозяев о прокормлении рабочих. Подъезжая к одной фабрике, он увидел, как толпа рабочих торжественно, всем скопом, валила в речку гнилое мясо, выданное хозяином для приготовления пищи.

Выше мы видели, каков средний уровень заработной платы по всем производствам. Он не дает, конечно, верного представления о фактическом положении рабочих в отдельных отраслях промышленности; уклонения от средней нормы бывают значительны в ту и другую сторону. Я и приведу поэтому данные, указывающие на размеры платы в различных формах труда.

Рабочие (на своих харчах) получали, в среднем, месячной платы (в руб.):

Производства		**Мужчины**	**Женщины**
Машиностроительное	**руб.**	**22,04**	**не работают**
Лесопильное	**руб.**	**20,31**	**не работают**
Ситценабивное	**руб.**	**15,38**	**6,07**
Прядильно-ткацкое (шерсть)	**руб.**	**15,32**	**7,17**
Бумагопрядильное и бумаготкацкое	**руб.**	**13,27**	**1,00**
Рогожное	**руб.**	**8,89**	**7,52**

Наивысшая плата, как видно из этой таблицы, приходится на машиностроительное производство, одно из наиболее сложных производств в области крупной промышленности; наименьшую [**881]** норму платы получают рабочие рогожных фабрик, приближающихся по своему типу к мелким кустарным промыслам. Ближе всего к средней норме стоят цифры платы в текстильных производствах (известно, что в этих производствах занята и наиболее значительная часть фабричных рабочих).

Познакомившись с размерами заработной платы русского рабочего, мы можем уже перейти к сравнению её с заработком рабочих более культурных стран.

Для большей точности сравнения необходимо взять за основание единицу, которая представлялась бы действительно одинаковой в каждой из сравниваемых стран. Такой единицей не может быть ни месячная, ни недельная, ни даже дневная заработная плата, потому что количество рабочих часов в рабочем дне не одинаково в России и какой-либо другой стране, положим, Англии. Наилучшим приемом, следовательно, необходимо признать сравнение оплаты рабочего часа (что и делает д-р Дементьев в своей книге). Выражая в копейках плату за час труда, получаемую американским, английским и русским рабочим в одной и той же отрасли промышленности (бумагопрядильной и бумаготкацкой), д-р Дементьев находит:

Американский рабочий (штат Массачусетс) получает	**20,38 коп. в час**
Английский	**17,72 коп. в час**
Русский	**4,69 коп. в час**

Выводя процентное отношение этих чисел друг к другу, мы находим, что английский рабочий [**882]** зарабатывает на 171,5% больше русского, и американский – даже на 250,8%.

Но нам скажут, быть может, что таковы размеры номинальной денежной платы и что разница в реальной плате для русского рабочего (которая единственно и имеет значение) не так уже значительна по сравнению с заработком его далеких товарищей – англичан и американцев. Ведь жизнь в России гораздо дешевле, чем в Англии или Америке. Однако как нам ни кажется странным на первый взгляд, в действительности дороговизна жизни в Англии и Америке далеко не такова, как обыкновенно думают.

Сравнивая цены на главнейшие предметы потребления рабочего в Московской губернии с английскими и американскими ценами, мы видим, что по многим статьям дороговизна оказывается на стороне русских продуктов. Мука ржаная и пшеничная, молока, сахар, керосин и мыло в Московской губернии дороже, чем в Англии; в Америке же сверх того, дешевле, чем в Московской губернии, свежая говядина и солонина.

И в самом деле, если мы посмотрим, какой степенью довольства пользуется средний русский фабричный рабочий, то мы найдем, что и реальная плата его также ниже заработка американских и английских рабочих, как и номинальная.

Каким жилищем пользуется русский рабочий? Ответ на этот вопрос можно найти во многих статистических исследованиях русских рабочих жилищ – и повсюду в одном и том же смысле. Мы ограничимся данными, приведенными в рассматриваемой книге д-ра Дементьева. [**883]**

Жилища рабочих, исследованные в уездах Московской губернии, можно разбить на три главных типа: на крупных фабриках рабочие обыкновенно живут в самих фабричных помещениях (пользуясь ими бесплатно), иначе говоря, они просто спят, как попало среди орудий, на станках, в атмосфере, наполненной вредными испарениями. Здесь нет и признаков постели и вообще каких бы то ни было культурных приспособлений; атмосфера, в которой приходится проводить ночь, часто представляет вопиющие антисанитарные условия (например, в квасильных, овчинно-дубильных заведениях). Второй тип русских рабочих жилищ – это фабричные казармы, где различаются помещения для холостых и семейных рабочих. Семейные рабочие живут в так называемых «каморках» - на две, три и до семи семей, причем пределом помещения каждого нового жильца является просто физическая невозможность. Об удобствах этих помещений можно судить, что количество воздуха (кубический объем) составляет в них в среднем около ½ куб. сажени. Но это ещё средняя величина; минимум же объема воздуха, фактически встречающийся в этих жилищах, равняется всего 0,21, т.е. около 1/5 куб. сажени на человека. Холостые рабочие размещаются

в общих спальнях, где место кровати занимают общие нары, на которых рабочие спят вповалку, сколько может поместиться. Иногда устраиваются нары в два этажа, причем расстояние верхнего яруса от потолка составляло в измеренных помещениях всего ¾ аршина. Тут же обыкновенно моют и сушат белье, испарения от которого ещё [**884]** более портят и без того чрезвычайно зловонную атмосферу.

Не лучше жилищные условия русских рабочих и в наемных квартирах. Обыкновенно они размещались десятками в двух комнатах крестьянской избы; на одного приходилось при этом от 0,23 до 0,43 куб.саж. воздуха и от 1,48 до 2,75 кв.аршин площади пола.

Другая важная статья в рабочем бюджете – удовлетворение потребности в питании – стоит в России так же плохо, как и предыдущая. Пища, употребляемая рабочими в обследованных уездах Московской губернии, отличалась, в общем, очень низким качеством. Рабочие ели, главным образом, черный хлеб, кислую капусту, гречневую и пшенную кашу с говяжьим жиром, картофель, щи с кислой капустой, квас, огурцы. Вообще, грубая растительная пища круглый год составляла главный предмет и расходы на пищу поглощали у нашего рабочего огромную долю его дохода. Продовольствие занимало около 40,24 – 70% общего семейного бюджета русского рабочего (в среднем почти 57%).

Таково было положение русских рабочих центрального промышленного района середины восьмидесятых годов. С тех пор народилось много нового в русской промышленной жизни, но судьба рабочих – в смысле их материального существования – едва ли значительно изменилась к лучшему. Кое в чем заметны, конечно, благодетельные перемены. Условия найма на работу с развитием и укреплением фабричного законодательства стали более сносными; не безрезультатны были и усилия самих рабочих, в особенности в бурное время 1904 – 1906 гг. В последнее время стали возникать профессиональные союзы. Но деятельность союзов сильно стесняется администрацией, и самое существование их крайне непрочно, что же касается завоеваний 1904-1906 гг., то с наступлением реакции многое было взято обратно. Наиболее резкая разница в положении рабочих по сравнению с восьмидесятыми годами относится к рабочему времени, которое во многих производствах заметно сократилось. Денежная заработная плата также поднялась, но зато сильно возросли и цены на жизненные припасы, потребляемые рабочими, а в области жилищного вопроса по-прежнему царит полная неупорядоченность, так, что в результате общий уровень существования русских рабочих, их standard of life, за немногими счастливыми исключениями, по-видимому не уклонился далеко от состояния, изображенного столь мрачными красками в книге д-ра Дементьева[41].

---

(1) Идея «распределения» национального продукта (богатства) и самый термин встречается впервые у Тюрго (в соч. Reflexion sur la formation et la distribution des richesses», вышедшем первым изданием в 1779 году) и Адама Смита (первая книга «Богатства народов»). Впрочем, некоторые замечания по этому вопросу можно найти уже у Кенэ (в «Analyse du tableau economique», вышедшем в 1766 году). В качестве самостоятельного отдела учение о распределении появляется в Англии, в забытом теперь сочинении Boileau: «Introduction to the study of Political Economy» 1811 г., и во Франции в курсе Сэ «Traite d'Economie Politique», 2-е издание 1814 г. См. Edwin Cannan, «A history of the theories of production and distribution in English political economy, from 1776 to 1848». London, 1894, 33-35 и 183-185.

(2) Для ориентировки в этом вопросе см. ст. Rob Meyer 'a: Einkommen в Hdw. d. Staatswiss. III. Там же и указания на литературу.

(3) См. описание выдачи продуктов из фабричной лавки в романе Дизраэли «Sybil». Реальность этого изображения была впоследствии подтверждена и официальными извинениями. См., например, свидетельство одного члена парламентской комиссии 1870 г. у M. Lambert, Etude sur la protection de salaire a l'egard du patron. Montpellier, 1806, стр.8.

(4) John Davidson, The Bargain Theory of Wages. New-York, 1898, стр. 289-296. По словам Дэвидсона, хозяева получают огромные барыши от фабричных лавок: одна хорошо известная ему копь даже прямо эксплуатируется ради прибыли от лавки. И в России до издания закона 1886 г. было «…иногда трудно различить: лавка ли существует при фабрике, или фабрика при лавке»… (А.Микулин. Фабричная инспекция в России. Киев, 1906 г., стр. 74). По вычислениям А.А.Микулина, на переплатах за товары, получаемые из фабричной лавки, рабочие теряли в среднем 12% заработка. Тот же автор отмечает и влияние на устройство лавок при фабриках отсутствия у фабрикантов свободных денег для расплаты с рабочими. Пользуясь кредитом у оптовых торговцев, фабриканты могли вести дело почти при полном отсутствии денег для расчетов с рабочими. Указ. соч., стр.75-76.

(5) Davidson, указ. соч., стр. 284-287. На Урале (на Нижне-Тагильском заводе) и теперь практикуется расплата с рабочими посредством особых «талонов». При покупке товара в частных лавках практикуется так называемая «переплавка талонов», т.е. рабочему, принесшему талон, навязывается товар, ему совершенно не нужный, который он должен продать в другой лавке и только таким образом может получить нужную сумму денег, на которую он и приобретает уже потребный ему продукт. На талонах, выдаваемых заводоуправлением, население теряет от 20 до 50%. Н.Озеров. Горные заводы Урала. Москва, 1910. стр. 225-227.

(6) Лучшие работы по вопросу о сдельной и срочной заработной плате принадлежат Д.Шлоссу (Methods of Industrial Remuneration) и супругам Вебб (Industrial Democracy). Ценные замечания содержатся также в указ. уже выше соч. Дэвидсона (The Bargain Theory of Wages). Книга Шлосса издана на нем. яз. в переработке Бернгарда (E. Berrnhard. Handbuch der Löhnungsmethoden. Leipzig, 1906). Этому же вопросу посвящены и прекрасные издания английского департамента труда: Standard piece rates и Standard time rates. 1894.

(7) Webb, указ. соч., стр. 288-289.

(8) Bernhard, указ. соч., стр. 72-73.

(9) Schloss, указ. соч., стр. 54-55 и 57-59.

(10) Webb, указ. соч., стр. 290-298.

(11) Такова, например, организация премий, примененная впервые в одном предприятии в Канаде (подробно описанная у Шлосса, указ. соч., стр. 100 и сл.).

(12) Schloss, указ. соч., стр. 80-91.

(13) Schloss, указ. соч., стр. 94-95.

(14) Бриггсу рабочие угрожали даже смертью. В одном письме рабочий обещал его пристрелить, как «нечистивого Ахава». Другой рабочий сознавался впоследствии, что он был очень невысокого мнения о своем хозяине: «Кажется, я говорил, что он был бы дьявол, если бы у него только были рога». Третий высказывался не менее резко, хотя и в более общей форме: «Все хозяева угольных копей – черти, а Бриггс – князь бесовский». См. Thornton. On Labour, стр. 342-353.

(15) R. Einbauser, Die Gewinnbeteiligung в Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft, 1898, стр. 250-253.

(16) R. Einbauser, указ. соч., стр. 239-240. См. также доклад берлинского фабриканта Weigert'а в заседании «Союза Социальной Политики». Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. VI, стр.15-38.

(17) D.Schloss, указ. соч., стр. 262-263.

(18) R. Einbauser, указ. соч., стр. 249-250.

(19) В русской литературе подробное описание системы «скользящих скал» см. у А.Зотова. «Соглашение и третейский суд между предпринимателями и рабочими в английской крупной промышленности», Спб, 1902, стр. 331-384. См. также W.J.Ashley. The Adjustmentof wages. London, 1903, стр. 54-68 и 146-151. J.J.Chapman. Some theoretical objections to sliding scales, «Econ. Journal», June, 1903.W. Smart, Studies in Economics, стр. 63-104. D.Knoop. Industrial conciliation and arbitration, London, 1905,стр.66-72.

(20) Подробную характеристику главных попыток теоретического объяснения вопроса о заработной плате см. в моей книге «Главные направления в разработке теории заработной платы». Киев, 1904 г.

(21) Впоследствии, под впечатлением критики Торнтона Д.С.Милль отрекся от этой теории (в рецензии на книгу Торнтона в «Fornightly review». Смерть помешала ему соответственно исправить отдел о заработной плате в его «Основаниях политической экономии»). Последним видным защитником теории фонда в Англии был Кэрнс; но его попытка реабилитации отжившего учения слишком запоздала и не имела успеха.

(22) К началу 70-х гг. теория фонда потерпела уже полное крушение, как в самой Англии (под ударами **Лонджа, Торнтона** и **Уокера**), так и на континенте (критика **Германа, Родбертуса** и **Брентано**). В недавнее время она неожиданно возродилась у некоторых представителей школы предельной полезности (**Бём-Баверка** и **Таусcига**), но оказалась не лучше обоснованной и в этом обновленном виде.

(23) Основы этой теории были даны уже в трудах английских защитников рабочих союзов (Гаррисона и Торнтона), См. мою книгу «Главные направления в разработке теории заработной платы».

(24) Наиболее полно обоснованы из теорий этого типа учения **Маршалла** (в Principles of economics), **Дэвидсона, Кларка, Смарта** и **Гобсона** (**Davidson**, The Bargain Theory of Wages, New-York, 1898; **Clark**, The Distribution of Wealth, New-York, 1899; **Smart**, The Distribution of income, London, 1899, и **Hobson**, The Economics of distribution, New-York, 1900). Характеристику этих теорий см. в указанной выше моей книге: «Главные направления…»

(25) М.И. Туган-Барановский «Основы политической экономии», изд. 2-е, Спб.,1911 г., стр.355

(26) **Marshall,** Principles of economics, стр. 586 – 588

(27) Кроме **Тюнена,** взгляды которого на условия, определяющие высоту заработной платы (не в его известном идеальном построении, а при исследовании действительных отношений) близко сходятся с рассматриваемыми новыми учениями. См. подробно в моей книге «Главные направления…», стр. 309 и след.

(28) **E. Levasseur**. L’ouvrier americain, tome I-er, Paris, 1898, стр. 373 – 374.

(29) **E. Levasseur,** указ.соч., т.II, стр.19.

(30) **E. Levasseur,** указ.соч., т.II, стр.1- 2

(31) **E. Levasseur,** указ.соч., т.II, стр.38

(32) **E. Levasseur,** указ.соч., т.II, стр. 38 – 39 и 46

(33) **E. Levasseur,** указ.соч., т.II, стр.42 – 50

(34) **E. Levasseur,** указ.соч., т.II, стр.92 – 93

(35) Например, по данным специального исследования, произведенного в Массачусетсе в начале 80-х гг., там было в 214 деревенских общинах и 19 городах 107 клубов; в 145 городах и деревнях были организованы публичные собрания (conferences), в 120 – были научные ассоциации, в 159 – танцевальные залы и т.д., не считая клубов, предназначенных для спорта (игры в мяч, катанья на лодках etc).

Что касается расходов на газеты, то каждый рабочий читает их ежедневно. «Значительное развитие американской прессы за последние 40 лет отчасти обязано, - говорит Левассёр, - рабочему классу, как городскому, так и деревенскому». См. **E. Levasseur,** указ.соч., стр.172 – 175. Наконец, среди американских рабочих очень распространены пикники, в особенности летом. Например, в Нью-Йорке по воскресеньям пароходы перевозят огромную массу народа на окраину (West Brighton), в Филадельфии – обыкновенно составляется компания из знакомых; для пикника в воскресенье нанимают большие экипажи (со скамейками), за 7 долларов каждый, украшают их цветами и наполняют провизией – пивом, мясом, сухарями и пр. и отправляются в деревню, где и располагаются, чтобы играть, танцевать, петь… Стр. 176 – 177.

(36) Впечатления прусского чиновника **Кольба**, пробывшего в Америке несколько месяцев простым рабочим и испытавшего при этом немало лишений и неприятностей, в общем не противоречит приведенной характеристике Левассёра. Несмотря на то, что Кольб наблюдал менее счастливо поставленных пришлых, по преимуществу немецких рабочих (в Чикаго), он отмечает даже для них лучшие условия существования, чем в Германии. Главные недочеты в положении рабочих относились и здесь к всюду больному – жилищному вопросу. См. Regierungsrat **Kolb**, Als Arbeiter in America. Berlin, 1904.

(37) **Rob. Giffen.** The Progress of the Working Classes in the last half century, London, 1884, стр. 4 – 11.

(38)**Шульце-Геверниц**, «Крупное производство». Глава «Цифры и факты из Ланкашира».

(39) Для характеристики современного положения английских рабочих прекрасными пособиями служат исследования Ч. **Бутса** для Лондона и **Раунтри** для Йорка (Ch. Booth, Life and Labour of the People in London. 9 томов с приложением отдельных картограмм. Недавно вышел заключительный десятый том этого громадного труда. **Rowntree**, Poverty. A study of town life. Эта работа, выполненная приблизительно согласно плану, принятому **Бутсом**, представляет значительные преимущества, благодаря меньшему объему (соответственно самому объекту исследования) и большей стройности изложения).

(40) Е.Д. **Дементьев**, «Фабрика, что она дает населению, а что она у него берет», 2 изд., Москва, 1897г.

(41) Ср. К. **Пажитнов**. Положение рабочего класса в России. Изд. 2-е, Спб, 1908, стр. 295 – 305. Из отдельных характеристик положения различных групп русского рабочего насления заслуживают внимания А. **Свавицкий** и В.**Шер**. Очерк положения рабочих печатного дела в Москве. Спб, 1909. Ю.**Ларин**. Рабочие нефтяного дела. М. 1909.

Лекция четырнадцатая.

Рабочий договор. - I. Законодательное регулирование рабочего договора. - Фабричное или рабочее законодательство.- История фабричных законов в Англии. -Защита детей. -Учреждение фабричной инспекции.- Первоначальная деятельность инспекторов.- Десятичасовой билль.- Система смен.- Распространение охраны труда на мастерские.- Консолидированный акт 1876 года.- Современное английское рабочее законодательство. -Рабочее законодательство австралийских колоний.- Фабричные законы Новой Зеландии.- Регулирование заработной платы в Виктории.- Акт 1896 г.- Его история. -Дальнейшее развитие законодательства и результаты его применения.- Английский акт о регулировании заработной платы 1909 г. -История рабочего законодательства в России. - Дореформенное время. - Комиссия по рабочему законодательству после крестьянской реформы. -Закон 1882г. - Первые фабричные инспектора и их деятельность. - Законы 1885 и 1886 гг.- Оппозиция фабрикантов. -Поворот в настроении правительства. - Закон1897 г. о нормировке рабочего времени. - Средства и условия фабричного надзора в России.

В прошлый раз я отметил вкратце изменения, происшедшие в обстановке и строе рабочего договора в капиталистическую эпоху. Мы видели, что в передовых странах капиталистического типа единоличный договор рабочего с хозяином стал уступать место коллективному договору, а полная свобода в его **[887]** заключении сменилась определенными требованиями общественной власти, отнимавшими из свободного соглашения сторон один пункт за другим. Нам и предстоит теперь познакомиться с этими новыми условиями заключения рабочего договора и с теми формами, в которые он стал выливаться.

Начнем с законодательного регулирования рабочего договора или, говоря иначе, с фабричного или рабочего законодательства.

К началу двадцатого столетия рабочее законодательство успело вырасти уже в многоветвистую отрасль права, построенную на совершенно иных началах, чем привычные для юристов нормы частного права, регулирующие договорные отношения вообще. В договоре найма на работу, как и в вопросе о собственности, законодательство, уступая требованиям жизни, налагало постепенно все большие и большие ограничения на свободное усмотрение частных лиц в их частном деле. И здесь такие ограничения не были совершенно неслыханным ранее новшеством. Вмешательство власти в договор хозяина с работником широко применялось и раньше, в средневековом укладе хозяйства (например, регулирование заработной платы, сроков ученичества, числа учеников и т. п.). Но оно исходило из иных принципов. Старая власть, регулируя условия труда, имела в виду прежде всего интересы хозяев, новая — интересы рабочих. В прежнее

время закон устанавливал известный максимум требований, дозволяемых рабочему, теперь — определенный **минимум,** ниже которого хозяин не должен опускать условия труда. Современное рабочее законодательство имеет поэтому **[888]** за собой сравнительно ещё не долгую историю, и старшему из них — английскому — едва-едва исполнилось сто лет. Кроме того, оно развивалось вначале крайне туго, двигаясь робкими шагами, без ясного сознания цели движения, отрывочно и разрозненно, с частыми задержками и даже поворотами назад. Идея, особенно популярная вначале XIX столетия, - что условия найма на работу — дело частное и потому должны быть предоставлены свободному соглашению сторон, крепка ещё и доныне. Но уже с первых шагов промышленного переворота стало обнаруживаться, что в новых условиях труда есть что-то, глубоко затрагивающее общий интерес нации. Развитие машинного производства, которое привело к широкому употреблению на фабриках детского труда и чудовищной его эксплуатации, вскоре заставило призадуматься людей, отличавшихся особо развитым чувством гуманности или обеспокоенных за собственную судьбу, так как бедствия фабричных детей, их усиленная смертность от заразительных болезней угрожали и достаточным классам. За заботой о детях на очередь стали нужды других, также плохо защищенных собственными силами слоев рабочего населения — подростков и женщин, а затем выяснилось, что и для самих взрослых мужчин в существенных пунктах рабочего договора (например, о формах расплаты, гигиенической обстановки работы и т. п.) охрана закона представляется не менее необходимою. Так мало по-малу вырастали и усложнялись нормы нового защитного права, а с их накоплением и упрочением прояснялся и входил в общее сознание новый **[889]** принцип общественного интереса к частно-хозяйственным отношениям, которые из старых форм отдельных договоров, рассеянных и раздробленных по изолированным, сравнительно небольшим хозяйственным единицам, превращалась в общие, единообразные нормы, складывающиеся даже и без участия законодательства, а одной деятельностью профессиональных союзов в широком — часто национальном — масштабе.

В этом регулировании общественной властью рабочего договора пункт о заработной плате занимает пока второстепенное место. Влияние рабочего законодательства на высоту заработной платы до последнего времени было косвенное и выражалось, главным образом, в том, что благодаря сокращению рабочего дня, женщины и дети стали получать прежнюю плату за меньшее количество часов труда, а сдругой стороны, в меньшей степени выступали конкурентами взрослых мужчин. Во многих отраслях промышленности, где труд взрослых мужчин находился в непосредственной зависимости от работы женщин и детей, законодательное ограничение часов труда этих последних естественно приводило и к сокращению продолжительности рабочего дня взрослых мужчин. Вместе с тем, защищенные в некоторых отношениях

мерами государственной власти, рабочие могли затрачивать больше энергии на самостоятельную борьбу за повышение уровня заработной платы. В последнее же время появились уже попытки и непосредственного регулирования заработной платы особо организованными общественно-принудительными учреждениями, причем почин **[890]** в этом деле приняли на себя известные своими смелыми «социальными опытами» австралийские колонии Англии.

Но во всяком случае, уже с первых шагов фабричного законодательства закон поставил выдачу заработной платы в определенные условия, гарантирующие рабочим точное и правильное исполнение заключенного с ними хозяином частного соглашения. Такие постановления закона, как воспрещение выдачи платы товарами или какими-либо платежными знаками, вместо денег, требования относительно сроков расплаты, запрещение вычетов из условленной платы в пользу хозяина и т. п., практически означали повышение действительного уровня заработка рабочего, до того регулярно урезываемого указанными злоупотреблениями.

Мы не имеем возможности в настоящем, по необходимости кратком очерке рабочего договора дать подробную характеристику рабочего законодательства даже важнейших капиталистических стран. Да и в ней — для преследуемой здесь нами цели — и нет надобности. Нам важно показать, как постепенно воздвигалась ограда, препятствующая хозяину нарушать существенные интересы рабочего, и как на место стихийного приспособления к новым условиям промышленного развития стало рациональное, согласованное с народным и даже с общечеловеческим благом, упорядочение взаимных отношений между нанимателями и нанимаемыми. Для этого нам достаточно познакомиться с рабочим законодательством Англии и её колоний. Фабричное законодательство зародилось **[891]** впервые в Англии, передовой стране капитализма, и отсюда распространилось постепенно на другие государства, по мере развития в них новых промышленных отношений. Австралийские же колонии, воспринявшие фабричное законодательство сравнительно поздно, быстро обогнали стесненные сложностью современных хозяйственных отношений и могущественными историческими пережитками государства старой Европы и выступили пионерами дальнейшего усовершенствования и развития законодательной охраны труда.

Первый фабричный закон был издан в Англии в 1802 году[(1)]. Ближайшим поводом его возникновения послужили наблюдения над санитарными **[892]** условиями работы на новых фабриках, применявших по преимуществу детский труд. Как нам не раз уже приходилось упоминать, машинное производство создало возможность широкого применения детского труда, и фабриканты пользовались отсутствием общественного контроля, заставляя детей выполнять изнурительные работы в ужасающей гигиенической обстановке. Обилие водной силы в северных графствах

способствовало развитию фабрик; но местные рабочие не желали отдавать в работу своих детей, потому что фабрики устраивались обыкновенно вдали от городов и постоянных поселений. Фабриканты обращались в южные графства к администрации приходов, которая охотно передавала им сирот, находившихся на её попечении. Так создалась прямая торговля детьми через агентов фабрикантов, а иногда и при помощи специальных посредников, которые массами забирали детей у приходских попечителей, отвозили в фабричные местности и там уже распределяли по фабрикам. « Если дети не были заказаны раньше, - рассказывает Кидд, - их помещали на некоторое время в темных подвалах, куда торговавший ими купец приводил покупателей. Фабриканты осматривали детей при свете фонарей, свидетельствовали их члены и рост; после этого они заключали сделку, и бедные невинные жертвы отводились на фабрики»[(2)]. Здесь положение их всецело зависело от усмотрения фабриканта; кормили их обыкновенно скудной, грубой и нездоровой пищей; **[893]** работали они непрерывно днем и ночью, сменяя друг друга, так что постели не остывали (постели назначались только для одной смены); воздух в рабочих помещениях был удушливый; приходилось подвергаться резким сменам температуры, - и в результате, естественно, среди фабричных детей развивались разнообразнейшие болезни, в особенности же брюшной тиф. Это последнее обстоятельство и послужило, наконец, причиной того, что участью фабричных детей заинтересовалось общественное мнение. В 1796 году в Манчестере было учреждено санитарное бюро, которое в первом же отчете указало, что причиной эпидемических заболеваний, наблюдаемых в этом городе, являются в значительной мере дурные условия жизни фабричных рабочих.

Наглядное доказательство вреда бесконтрольной эксплуатации детского труда дало возможность сэру Роберту Пиллю провести в 1802 году «Moral and health Act», который и открыл собой эру фабричного законодательства. Закон устанавливал 12-часовой день для работы детей, взятых из приходов, запрещал ночной труд и требовал обязательного школьного и религиозного образования. Наблюдение за применением закона было возложено на мировых судей, которые должны были назначить двух надзирателей для обхода фабричных заведений. Однако закон этоот не имел никакого практического значения. С одной стороны, не было действительного надзора за его выполнением; с другой — самые поводы к его применению постепенно сокращались, потому что с употреблением силы пара фабрики стали **[894]** устраиваться в больших городах, и фабриканты брали детей из местных бедных семейств. Родители отдавали их добровольно, а потому они не подходили под защиту закона[(3)] .

Время между 1802 и 1833 гг. характеризуется упорной борьбой из-за фабричного законодательства, причем в парламенте за него выступают тори (представители землевладения), поддерживаемые внепарламентской агитацией среди фабричных рабочих (Остлер в Йоркшире и др.[(4)]).

Назначается целый ряд парламентских комиссий для исследования положения рабочих и проводится несколько новых фабричных законов. Эти законы, среди которых в особенности заслуживает внимания акт 1831 года, воспретивший расплату товарами, имели мало практического значения, так как все ещё не было принято достаточных мер надзора за их исполнением. И только закон 1833 года, проведенный вигами в виде уступки требованиям противоположной партии, положил действительное основание защите фабричных рабочих, так как в нем впервые назначалась серьезная организация надзора в виде **[895]** существующего и до сих пор института фабричных инспекторов.

Учреждением фабричной инспекции были положены твердые основы дальнейшему развитию законодательства в защиту рабочих, потому что при каждом новом требовании закона можно было надеяться на возможность практического осуществления этого требования. Фабричные законы перестали быть мертвой буквой, за ними стояла уже живая и деятельная сила. Конечно, и фабричные инспектора могли небрежно исполнять возложенные на них обязанности, могли вопреки своему прямому назначению, склоняться скорее на сторону интересов фабрикантов, чем рабочих; но по условиям английской жизни такие случаи должны были составить только исключение, и, следовательно, против них всегда можно было принять надлежащие меры. Действительно, история английского фабричного законодательства показывает, что в лице фабричных инспекторов английские рабочие нашли умелых, энергичных и добросовестных защитников их интересов. Пример Англии оказал в данном отношении крупную услугу и другим странам. Тип фабричного инспектора, как органа общественной власти, призванного к защите слабых и угнетенных против произвола сильных, столь непохожий на обычную фигуру чиновника-администратора, механического исполнителя предписаний свыше, появился впоследствии и на континенте, когда фабричное законодательство стало распространяться в других европеских государствах. Но если в континентальных странах фабричные инспектора иногда оказывались **[896]** не на высоте задачи, возложенной на них законом, если давление бюрократического режима формировало их по общему шаблону административных агентов, то в Англии фабричные инспектора постоянно сохраняли свои характерные черты присяжных защитников интересов трудящихся классов. Их деятельности английские рабочие обязаны многими полезными изменениями в обстановке и условиях их труда, согласно требованиям закона. Без неуклонной защиты фабричных инспекторов многие из подобных постановлений оставались бы мертвой буквой, благодаря уверткам фабрикантов, не желавших подчиняться требованиям закона, если только к тому была какая-либо возможность.

После закона 1833 года можно уже говорить и о содержании норм, регулировавших фабричные отношения. В чем же заключались меры,

которыми английское законодательство стремилось тогда устранить бедствия фабричной работы?

Сравнивая эти первоначальные попытки законодательства с обширной и сложной системой современных фабричных законов, мы не можем не видеть, что они были ещё крайне слабы. Была запрещена работа детей ниже девятилетнего возраста; работа детей от 9 до 13 лет могла продолжаться только до 8 часов; ночной труд (между 8 ½ часов вечера и 5 ½ часами утра) был запрещен детям и подросткам до 18-летнего возраста. Дневная работа подростков была ограничена 12 часами. И, однако, в этих немногих постановлениях закона чувствуется серьезный поворот в экономических отношениях. Законодательство **[897]** на практике разрывало с доктриной промышленной свободы, прикрывавшей злоупотребления фабрикантов. Неудивительно, что предприниматели встретили крайне недружелюбно акт 1833 г.; вначале они открыли поход вообще против вмешательства государства в экономические отношения; когда же этот поход окончился неудачей, они прибегли к разнообразным уловкам, чтобы обойти ненавистные им постановления закона. Так как возраст детей, поступающих на фабрику, определялся по наружному осмотру, то фабриканты довольно легко могли принимать детей моложе, чем было предписано законом. Против этих злоупотреблений мало помогали и меры фабричных инспекторов. Например, известный фабричный инспектор Горнер предложил брать признаком рост (3 фута 10 дюймов, как minimum для девятилетних детей); однако эта мера была неудачна, так как норма была назначена слишком низкая, да, кроме того, сами родители, не научившиеся ещё ценить значение фабричного законодательства для их детей, помогали проделкам фабрикантов, приводя к инспектору для осмотра старших детей или подкладывая маленьким детям вату в чулки, чтобы они казались выше. С другой стороны, в случае возбуждения инспектором судебного преследования против фабрикантов, последние могли надеяться на благосклонное отношение судей, которые в то время имели ещё право разбирать дела по нарушениям фабричных законов, принадлежа сами к классу фабрикантов. Действительно, судьи или оправдывали провинившихся хозяев или назначали весьма низкие **[898]** штрафы; случаи незаконной работы **нескольких** детей считались обыкновенно за **одно** преступление, и штраф назначался как за незаконное употребление на работу одного ребенка[(5)].

Но самой существенной уловкой фабрикантов было изобретение системы смен. Так как ночное время было ограничено довольно узкими пределами (между 8 ½ часов вечера и 5 ½ часами утра), то фабриканты устраивали в разрешенные часы сложную систему последовательных смен, благодаря которой можно было по-прежнему пользоваться все время детским трудом. Ограничение же количества рабочих часов для каждого ребенка приносило фабричным детям мало пользы, потому что свободные

промежутки между сменами были слишком коротки. Вместо того, чтобы хорошенько отдохнуть и выспаться, дети вяло слонялись из угла в угол или засыпали тревожным сном, пока их не поднимал призыв на работу. Фабричные инспектора указывали на вредное влияние системы смен; однако прошло целых десять лет, пока законодательство приняло меры против этих злоупотреблений[(6)]. Закон 1844 года постановил, что каждый ребенок может работать на фабрике **[899]** только в обеденной или послеобеденной смене. Количество рабочих часов было сокращено при этом до 6 ½ или 7 часов в сутки. Но если ребенок работал в одной смене даже и меньше этого количества, фабрикант все-таки не имел права заставлять его работать в другой смене. Этим же законом впервые был запрещен в Англии женский труд (взрослых женщин, потому что женщины и девушки до 18 лет были уже охранены нормами о труде подростков и детей). Женщины старше 18 лет были приравнены к подросткам (т. е. Получили 12-часовой рабочий день). Вновь было восстановлено (хотя и в ограниченном объеме) старое правило, (, введенное еще законом 1831 года и вскоре отмененное законом 1833 года), что мировые судьи-фабриканты не могут решать дела о нарушении фабричных законов. Именно было постановлено, что от разбора таких дел исключаются мировые судьи, владеющие фабрикой, на которой произошло разбираемое нарушение закона, или которые приходятся родственниками её владельцу (братья, отцы или сыновья). Между тем закон 1831 года исключал от разбора дел по нарушению фабричного законодательства всех мировых судей, которые были фабрикантами. Наконец были более подробно определены и усилены штрафы за нарушение фабричного законодательства. Через три года после издания рассматриваемого закона через парламент прошел ещё более важный билль в защиту рабочих. Благодаря ненависти торийской партии (землевладельческой) к либералам (торгово-промышленному классу), проведшим в предыдущем году **[900]** после долгой и усиленной агитации закон об отмене хлебных пошлин, сторонникам рабочего класса удалось найти парламентское большинство для нового фабричного закона. Рабочий день подростков и всех работниц был ограничен десятью часами. Это и есть знаменитый «десятичасовой билль», против которого с такой яростью ратовали представители класса капиталистов.

Однако получив в короткий срок два тяжких поражения со стороны законодательства, фабриканты старались, насколько было возможно, фактически противодействовать влиянию изданных законов. Так как занятия детей в послеобеденной смене могли продолжаться до позднего вечера (8 ½ часов), то фабриканты старались держать их в этой смене до того времени, когда кончали работу взрослые. Они не останавливались при этом не только перед обходом закона, но и перед прямым нарушением его требований, не давая работавшим детям ни малейшей паузы для отдыха (которая была, однако, установлена законом). Конечно, фабричные инспектора во всех

случаях, когда обнаруживались такие злоупотребления, возбуждали судебное преследование против фабрикантов.

Тогда фабриканты стали осаждать петициями министра Грея, главного начальника фабричной инспекции, и добились, в конце концов, что Грей издал 5 августа 1848 года циркуляр, в котором фабричным инспекторам внушалось «не вступаться за нарушение буквы закона». Шотландский инспектор (Джеймс Стюарт) оказался при этом податливее, чем инспектора собственной Англии (где, главным образом, и была развита фабричная **[901]** промышленность), которые имели смелость возразить, что постановление министра не может останавливать действия существующих законов, и продолжали поступать по-прежнему[(7)]**.** К представлениям фабричных инспекторов, указывавших на вредные последствия системы смен, присоединился в конце 40-х гг. голос и самих рабочих. Рабочие горячо протестовали против уловок, практиковавшихся фабрикантами, и вскоре добились осуществления своих требований.

В 1850 г. был издан закон, которым время работы детей было определено между 6 часами утра и 6 часами вечера, причем должен был быть установлен перерыв для принятия пищи в сложности в 1 ½ часа и одновременно для всех работников. Этим законом положен был конец столь ненавистной рабочим системе смен. После этого первоначального бурного периода в истории фабричного законодательства Англии нступает затишье. Защита закона распространяется постепенно на новые отрасли промышленности, не **[902]** не возбуждая, как прежде, ожесточенной борьбы со стороны фабикантов. Когда заседала комиссия, назначенная по предложению лорда Шафтсбюри для выяснения вопроса о желательном распространении фабричного законодательства на незащищенные еще отрасли промышленности (1862-1864 гг.), не видно было прежней вражды и страстности в обсуждениях. «Решительное улучшение в положении текстильных рабочих в материальном и моральном отношениях, - говорит Пленер, - и непрерывное увеличение производства, несмотря на сокращение часов труда, постепенно убедило фабрикантов и публику, что их первоначальная ожесточенная оппозиция законодательному уменьшению часов труда была неправильна и лишена оснований, и что дальнейшее распространение фабричного законодательства на другие отрасли промышленности не будет сопряжено с разорительными последствиями, как это предполагалось и предсказывалось обыкновенно в 1843 году[(8)] .

Парламентская комиссия, назначенная в 1862 году по предложению лорда Шафтсбюри для исследования вопроса о положении детей и подростков в незащищенных ещё отраслях промышленности, доставила, между прочим, весьма ценный материал об условиях труда в мастерских. Опираясь на данные, собранные этой комиссией, м-р Вальполь провел в 1867 году билль, имевший весьма важное значение, как поворотный пункт в развитии фабричного законодательства. Законом 1867 года была впервые

[903] принципиально признана законодательная охрана труда в мастерских, в которых злоупотребления детским трудом были, по словам Вальполя, «вдесятеро сильнее», чем на фабриках[(9)]. При этом крупные мастерские (с количеством рабочих, превышающим 50 человек) были подчинены общему надзору фабричной инспекции, мелкие же были поставлены под контроль местных органов управления. Мотивом для этого послужили соображения экономии. Было вычислено, что новый закон должен распространяться на 100.000 по большей части мелких предпринимателей, для надзора за которыми понадобилась целая армия инспекторов.

Степень охраны, дарованная этим законом, была в некоторых отношениях слабее, чем на фабриках. Но главным недостатком нового закона была слабость надзора. Местные органы, к которым обращался закон, были — санитарные чиновники и строительная полиция, имеющая санитарные полномочия. Но муниципальное управление не спешило напомнить этим органам об их новых обязанностях. Фабричные инспектора напрасно тратили время, разъясняя городским властям благодетельный характер принятой меры. Большинство городских управлений относилось с явным несочувствием к закону 1867 года, будучи или непосредственно заинтересовано в его **[904]** исполнении или опасаясь мести городских избирателей. Члены одного городского совета, например, прямо заявляли, что если бы они приняли меры к исполнению закона, «то на следующих выборах городских советников это им припомнили бы, и дело кончилось бы тем, что их вышвырнули бы. Единственным исключением были лишь города Лейстер, Ноттингем, Лик и Стаффорд, где новый закон стали сразу же применять вполне добросовестно. Фабричные инспектора обратили внимание правительства на неудовлетворительность такого порядка, и в результате их настояний в 1871 году надзор за мастерскими был передан фабричной инспекции[(10)].

Обилие фабричных законов, не приведенных к единству, в половине 709-х гг доставляло уже столько неудобств, что была назначена специальная комиссия по вопросу об объединении существующего фабричного законодательства. В результате её трудов и явился консолидированный акт 1878 г., который заменил собой все многочисленные постановления прежних лет, сохранившие силу, и, таким образом, в одном удобообозримом и стройно формулированном акте выражал все, что давало законодательство в смысле охраны фабричного труда. Впрочем, в нем содержатся и кое-какие прибавки, которых не было в замененных им предыдущих законах. Основные постановления этого акта сводят к следующему: **[905]**

1) Каждый фабрикант обязывается содержать свое заведение в чистоте, т. е. должен устроить приспособления для достаточной вентиляции воздуха, удаления нечистот и отбросов; через определенные промежутки времени должен заботиться о мытье, беленье и крашенье полов и стен фабричных зданий.

2) На каждой фабрике должны быть устроены необходимые для безопасности работы ограждения фабричных механизмов.

3) Запрещается совершенно работа детей до 10-летнего возраста. Дети от 10 до 14 лет должны работать не более 6, и в исключительных случаях не более 7 часов, причем они могут быть заняты или только в утреннюю смену — от 6 или 7 часов утра до 1 часу дня или только в послеобеденную смену — от 1 часу дня до 6 или 7 часов вечера; только в домашних мастерских работа детей может продолжаться до 8 часов вечера. **Подростки** от 14 до 18 лет должны работать на фабриках, обрабатывающих волокнистые вещества, не более 12 часов с перерывом в два часа (10 часов действительной работы); на других фабриках длина перерыва определена в 1 ½ часа. В праздники работа запрещается, а также и в полупраздники (какими считаются все субботние дни, с 1 и 2 часов дня) (11). **[906]**

При поступлении ребенка на фабику требуется медицинское свидетельство от специального врача; если же фабричный инспектор найдет, что силы кого-либо из занятых уже на фабрике детей слабы для возложенной на него работы, то он может назначить вторичное освидетельствование врачом (до 16-летнего возраста). Затем требуется ежедневное посещение школы всеми фабричными детьми, не имеющими ещё свидетельства об **[907]** окончании курса начального училища. Фабричному инспектору должна быть представлена подробная отчетность о посещении школ и успешности учащихся как администрацией фабрики, так и школьным управлением.

После закона 1878 года наиболее крупными явлениями в развитии английского фабричного законодательства были законы 90-х гг., (1891, 1892,1893, 1895 и 1899). После возбудившей всеобщее внимание стачки докеров правительство назначило комиссию для исследования положения труда (Royal Commission on Labour 1891 – 1894 гг.). Исследование обнаружило много печальных сторон в положении низших разрядов английских рабочих, подтвердив и сведения, собранные несколько ранее специальной анкетой относительно «sweating system». Поэтому решено было дополнить существующее законодательство усилением охраны этих разрядов населения Англии, до сих пор весьма слабо защищенных от притеснений и злоупотреблений предпринимателей. Но вместе с тем были произведены улучшения и в законах, касающихся и других категорий рабочих. В 1901 году был издан новый консолидированный закон, объединивший все постановления по охране труда, изданные с 1878 года. Из законов, изданных после этого акта, особенно выделяется акт 1909 г., установивший регулирование заработной платы(12). Сводя в немногие общие итоги **[908]** современные постановления английского фабричного законодательства, получаем следующее:

1) **Сфера распространения законодательной охраны рабочих.** Если сравнить постановления современного законодательства с актом 1802 года, то нельзя не видеть громадного успеха, сделанного охраной труда за

истекшее столетие. Закон 1802 года распространялся только на шерстяные и хлопчатобумажные фабрики. В настоящее же время закон различает три основных категории промышленных заведений, регулируемых его нормами: «текстильные фабрики», «не текстильные фабрики» (все остальные заведения, снабженные механическими двигателями) и «мастерские» (которые, в свою очередь, разделяются на просто «мастерские» и «домашние мастерские») [(13)]. Доки, верфи, товарные склады и прачечные, которые с закона 1895 года также поставлены под защиту фабричного законодательства, считаются или фабриками (если в них употребляются механические двигатели) или мастерскими (в остальных случаях). В 90-х же годах регулирование было распространено и на торговые заведения **[909]** **(**Shop-Hours Acts 1892, 1893 и 1895 и Seats for shop assistants Act 1899).

2) **Лица, охраняемые фабричным законодательством, и ограничения часов труда.** В этом отношении современное законодательство также указывает на громадный прогресс. Закон 1802 года относился только к фабричным «ученикам»; в настоящее же время круг защитных лиц значительно расширен. При этом:

а) Совершенно запрещается поступать на работу детям до 12 лет (для детей старше этого возраста и подростков требуется каждый раз свидетельство врача); дети обязаны посещать школу. Женщинам в течение четырех недель после родов работа также воспрещается[(14)].

в) Ограничения работы установлены: для детей (от 12 до 14 лет), подростков (от 14 до 18 лет; работа не больше 56 ½ часов в неделю) и женщин (сравнены с подростками, за исключением «домашних мастерских», где, как было указано выше, работа женщин не ограничивается). На фабриках рабочий день подростков и женщин должен быть установлен или межу 6 часами **[910]** утра и 6 часами вечера, или между 7 часами утра и 7 часами вечера. Для мастерских же сделаны исключения, благодаря чему их положение в этом отношении напоминает ещё текстильные фабрики до закона 1850 года. Правда, мастерские, в которых, в которых работают не только женщины, но и подростки и дети, подлежат тем же правилам, что и (не-текстильные) фабрики; но в мастерских, где работают из защитных лиц только женщины, работа может происходить в любое время, между 6 часами утра и 9 вечера) (в течение не более 10 ½ часов). В домашних же мастерских и подростки могут работать между 6 часами утра и 6 вечера, а женский труд совершенно не регулируется. Впрочем, эти правила, установленные ещё в 1878 году, были несколько смягчены законами 1891 и 1895 гг. Закон 1891 года установил для работы женщин в «женских мастерских» период занятия между 6 часами утра и 6 часами вечера или 8 часами утра и 8 часами вечера, а работа в более растяжимый срок (между 6 часами утра и 10 вечера) допускается лишь для специально оговоренных случаев. Актом 1895 года министру внутренних дел предоставлено право сокращать специальными правилами период занятий в производствах особо опасных для здоровья.

Ночная работа запрещена для всех защитных лиц, за некоторыми исключениями (для подростков мужского пола старше 14 лет на стеклянных фабриках, кузнечных работах и книгопечатнях, и старше 16 лет на промывке руды, фарфоровых, пороховых, проволочных фабриках и газетных типографиях). **[911]**

Сверхурочные часы (ещё недавно применявшиеся в сравнительно широком объеме) в настоящее время могут назначаться для женщин и подростков только: 1) при безотлагательны работах; 2) при обработке материалов, подверженных порче — по три дня в неделю (кроме суббот) ежду 6 часами утра и 10 часами вечера, 14 часов, включая двухчасовую паузу, всего не больше 30 дней в первом случае и 50 во втором.

По **воскресеньям** работа женщин, подростков и детей на фабриках и в мастерских совершенно воспрещается, за исключением случаев, определенных в законе. Сверх того, они должны быть свободны от работы в известные праздники и полупраздники.

Законодательное регулирование рабочего дня для **взрослых мужчин** до сих пор ещё в принципе не признается английским законодательством, нос 1893 года и в данном отношении сделано уже одно интересное нововведение. Этим законом установлено правило, что в министерство промышленности и торговли (board of trade) могут быть приносимы жалобына чрезмерную продолжительность рабочего дя на железных дорогах. Министерство передает эти жалобы особому административному суду, решениям которого железнодорожные компании должны подчиниться. Случаи такого соглашения уже встречались; вообще за короткий промежуток прошедший со времени издания этого закона, длина рабочего дня железнодорожных служащих заметно сократилась. Прежде железнодорожная работа считалась одной из **[912]** наиболее продолжительных; в настоящее же время максимумом работы железнодорожных служащих можно считать 12-часовой рабочий день. Есть случаи, где труд продолжается 10 и 8 часов.

3) **Охрана здоровья и безопасности.** К старым правилам, требованиям только беленья рабочих помещений, вентиляции и т. п., с 1844 года присоединилось запрещение чистки машин на ходу и требование ограждения опасных частей машин[(15)]. В хлопчатобумажной промышленности существуют, кроме того, специальные правила об устранении пыли и регулировании температуры и влажности (законы 1864, 1877 и 1889 гг.). во всех фабриках и мастерских запрещается переполнение людьми рабочих помещений (на каждого работника должно приходиться не менее 250 кубических футов пространства, а во время сверхурочных работ — не менее 400 футов). В производстве свинцовых белил, особенно вредном для здоровья, установлены тщательно разработанные правила для вентиляции, приспособлений для мытья, ванн, респираторов и других предохранительных средств. Кроме того, актом 1891 года министру внутренних дел

предоставлено право издавать специальные правила для всякого рода производств, признаваемых опасными. **[913]**

4) Для детей установлено обязательное посещение школы.

5) Закон воспрещает **выдачу заработной платы** товарами и иными предметами, кроме законной ходячей монеты, а также объявляет ничтожными всякие соглашения, налагающие на рабочих обязательство израсходовать свой заработок в определенном месте и определенным образом. Воспрещаются всякого рода штрафы и вычеты из заработка рабочего, взимаемые вне правил, установленных законом.

Для контроля над поштучной платой, при вычислении которой ранее бывали различные злоупотребления, закон определяет, что предприниматель или распорядитель работ должен поставить рабочих в известность относительно требуемых от них работ и их оплаты. Расценочные табели должны быть предъявляемы рабочим отдельно или вывешиваемы на видном месте на фабрике или в мастерской. Сначала эти правила применялись только к некоторым категориям текстильных рабочих, затем были распространены на всех сдельных рабочих текстильной промышленности и на рабочих в иных производствах (как на фабриках, так и в мастерских).

Наконец законом 1909 года было установлено прямое регулирование (установление минимальных норм) заработной платы в некоторых отраслях промышленности, где условия оплаты труда особенно тяжелы, - по образцу законодательства колонии Виктории (см. ниже).

6) **Надзор за исполнением закона** вверен теперь, к общему правилу, фабричным [914] **инспекторам,** среди которых есть несколько бывших рабочих и женщин[(16)]. В 1906 году в составе английской фабричной инспекции (подчинена министру внутренних дел) числилось всего 162 человека, в том числе несколько специальных инспекторских отделений (особая инспекция для опасных промыслов, отдел специалистов по контролю расценок поштучной платы — Examiners of Particulars, - особая медицинская инспекция и отдельная группа (12) женщин-инспектрис). Общая инспекция, из 94 инспекторов и 40 ассистентов распределялась по 5 промышленным округам. Домашние же мастерские, однако, и о сих пор находятся только отчасти под надзором фабричной инспекции, главная же забота о соблюдении регулирующего их законодательства предоставлена местным санитарным властям. Поэтому в больших городах ещё можно ожидать исполнения закона; в маленьких же городах и сельских округах защита домашних мастерских, вероятно, применяется очень редко[(17)]. **[915]**

Наконец, исполнение фабричных законов в Англии гарантируется системой довольно чувствительных штрафов, налагаемых на хозяев промышленных заведений. Например, при расплате товарами, совершенной вопреки запрещению закона, налагается штраф в 10 фунтов за каждый платеж при первом обнаружении нарушения, 20 фунтов при втором и 100 фунтов — при третьем. При неправильных расценках поштучной платы в

текстильной промышленности назначается также 10 фунтов штрафа. При нарушении закона о труде женщин, подростков и детей определен штраф в 3 фунта за каждый случай (т. е. за каждое неправильно поставленное на работу лицо), если нарушение произведено днем, и в 5 фунтов — если ночью (за те же нарушения при домашней работе штраф значительно ниже — 1 и 2 фунта) и т. д.

История фабричного законодательства в Англии обнаруживает крайнюю медленность и **[916]** неравномерность развития. Законодательство движется как бы ощупью, переходя от одних конкретных случаев к другим и наталкиваясь на каждом шагу на упорное сопротивление со стороны заинтересованных групп населения. Поэтому, несмотря на столетнюю историю и на массу усилий, затраченных прогрессивными элементами общества, английское законодательство и до сих пор во многих отношениях оказывается еще весьма мало совершенным. Например, защитный возраст детей и теперь ещё в Англии ниже чем в Германии, и не превышает нормы, установленной для России. Судьба более демократических стран, где на пути социальных реформ не стояли столь могущественные препятствия, была гораздо счастливее. Охрана труда особенно далеко подвинулась, например, в Швейцарии — наиболее демократическом из европейских государств, и в австралийских колониях Англии — наиболее прогрессивных из всех современных политических союзов.

Среди австралийских колоний в деле охраны труда выделяются Виктория и Новая Зеландия, причем наиболее характерной чертой действующего в них законодательства представляется законодательное регулирование высоты заработной платы (непосредственное в Виктории и в виде решений третейского суда в Новой Зеландии). Об обязательном третейском суде в Новой Зеландии я буду говорить ниже, при рассмотрении форм коллективного договора. Здесь я отмечу лишь некоторые особенности новозеландского фабричного законодательства в области обычных норм охраны труда, представляющие также крупный шаг [917] вперед. Законом 1894 года в Новой Зеландии было установлено, что под фабрикой понимается всякое место, где два или более лиц (включая в это число и предпринимателя) заняты изготовлением каких-либо предметов на продажу, и установлена обязательная регистрация всех таких мест. Иначе говоря, с этого времени в Новой Зеландии регулированию фабричного законодательства подлежат уже все промышленные работ, за исключением лишь случаев, когда один человек работает в собственном помещении. Но и в этих случаях, если работающий изготовляет что-либо не за собственный счет, а для какого-либо предприятия, то к его продукту прикрепляется особый билетик, с отметкой, что работа выполнена на квартире и с указанием имени и адреса работника. Это делается для того, чтобы работа вне мастерской не ускользала от контроля и в том случае, если помещение/ где она выполнена, не зарегистрировано в качестве «фабрики». Прикрепленный

билетик, под угрозой наказания, не может быть никем снят раньше, чем данная вещь продана[18]. **[918]**

Защитный возраст определен, начиная с 16 лет. Лица до 16 лет, по общему правилу, не допускаются к работам. Исключаются лишь те, которые достигли известной степени образования и получили специальное свидетельство о физической годности от фабричного инспектора[19]. Подростками считаются лица до 18 лет. Продолжительность труда их (равно как и женщин) не должна превышать 48 часов в неделю. Сверхурочные работы их должны оплачиваться не менее, чем шестью пенсами (24коп.) в час, и дозволяются только в течение 28 дней в году и при том — что весьма важно — с предварительного разрешения фабричного инспектора в каждом отдельном случае. Субботний полупраздник должен быть предоставлен не только срочным, но и сдельным рабочим. Если в заведении работают более шести женщин или подростков, то для них должна быть устроена там столовая.

В том, что касается ограждения машин, вентиляции рабочих помещений, устранения переполнения их, санитарных приспособлений и т. п., новозеландский закон содержит гарантии, обычные в законодательстве и других стран[20].

В законодательстве Виктории особенный интерес привлекает новый опыт — законодательного **[919]** регулирования заработной платы, имеющий в виду установить твердый минимум, ниже которого в течение определенного времени плата не может быть выдаваема. Акт 1896 года, которым было установлено такое регулирование (The Factories and Shops Law of 1896, обыкновенно называемый кратко Minimum Wage Law), имел за собой непродолжительную, но бурную и интересную историю.

Ещё в 80-х гг. в англосаксонском мире представители рабочих классов и их сторонники с особенной энергией выдвигали принцип «платы , достаточной для жизни» (Living Wage). Бедствия, испытываемые рабочими в sweated industries, усиленными, кроме того, в больших городах дурными жилищными условиями, вызывали повсюду единодушное негодование и протесты. Но если велико было возбуждение вызванное разоблачениями 8-х гг. в Англии, то можно себе представить степень негодования, испытанного самыми умеренными людьми колонии, которую было принято считать чуть не раем для рабочего человека, когда и в ней обнаружились такие же язвы, как и в Старом мире — поразительная эксплуатация, с одной стороны, и ужасающие угнетения и нищета — с другой. Газеты забили набат. Один из влиятельнейших органов австралийской прессы, газета «Age», в общем гораздо более склонная становиться на сторону буржуазии, чем рабочих, открыла кампанию против «sweating system». Общественное мнение заволновалось. Была назначена парламентская комиссия для исследования условий труда, отчет которой (выпущенный в 1884 году) только подтвердил предыдущие сведения. Оказалось, что хотя в **[920]** лучших отраслях

промышленности Виктории часы труда не превышали восьми, зато в то же время в других они доходили до 18 для мужчин и 16 для женщин. Плата за работы, выполняемые вне фабрики была мала до смешного. Под видом учеников на фабричные работы принимались дети без всякой платы и после трехлетнего срока ученичества или несколько раньше изгонялись под каким-нибудь предлогом. Девушки добывали шитьем от двух до 12 шиллингов в неделю при двенадцатичасовом рабочем дне. Закон, наскоро проведенный в 1885 году, не поправил дела, и агитация противников sweating продолжалась. 9 июня 1890 года в главном городе Виктории — Мельбурне — собрался грандиозный митинг протеста, единодушно провозгласивший резолюцию против существующих условий труда и в пользу немедленной рефрмы. Агитация нашла себе поддержку и в официальных кругах: вышедший вскоре отчет главного фабричного инспектора указывал на то, что в шитье белья средний заработок равнялся 11 шиллингам и 3 пенсам в неделю. Положение рабочих в этом промысле инспектор находил «поистине жалким».

В 1893 году дело было ещё хуже. Страна переживала сильное промышленное потрясение, и заработная плата повсюду упала. В некоторых случаях ухудшению положения рабочих способствовала ещё конкуренция мастерских, где применялся крайне дешевый труд китайских рабочих (в производстве мебели). Безработица приняла угрожающие размеры. В 1891 году на «белых» (т. е. Некитайских) фабриках мебели работало 1230 человек; через два года их осталось всего 471. Хозяева до того понизили плату, что даже восточное терпение истощилось, и Австралия увидела, говорит Ривс, редкое зрелище стачки китайцев. Новая комиссия, назначенная для исследования sweating, опять собрала множество данных, с очевидностью указывавших на необходимость реформы. Принцип законодательного минимума заработной платы был тогда уже серьезно поставлен на очередь. Нижняя палата парламента приняла его для рабочих, занятых в правительственных предприятиях; её примеру последовало и городское управление Мельбурна (Metropolitan Board of Works fr Melbourne). М-р Пикок, впоследствии премьер колонии, составил ещё более смелый проект, который после кратковременной борьбы, и стал законом 1 октября 1896 года.

Акт 1896 года, кроме ряда постановлений обычного характера, на которых мы здесь не будем останавливаться, содержит правила относительно учреждения особых «бюро для регулирования заработной платы», которые и представляют собой нововведение, проложившее новый путь для общественного контроля в области хозяйственной деятельности. Акт распространяется только на городские поселения; но сельские местности могут быть включены распоряжением губернатора колонии. Под фабрикой или мастерской (work room) понимается всякое место, где изготовляютя предметы на продажу и где: 1) работают четыре или более лиц; 2) употребляется паровой, водяной, газовый, керосиновый или электрический

двигатель; 3) работают **[922]** один китаец или более; 4) изготовляется мебель или печется хлеб или пирожные на продажу.

Специальные бюро для установления заработной платы могли быть немедленно учреждены в производстве одежды (включая обувь), мебели и хлебопекарном промысле. Бюро слагаются из членов (не менее 4 и не более 10) и председателя, назначаемых на два года. Половина членов выбирается предпринимателями, половина — рабочими. Если члены не будут избраны, то они назначаются губернатором. Председатель избирается членами бюро, но не из их среды; в случае же, если такое избрание не состоится, председатель назначается губернатором[(21)].

Бюро находятся в ведении министра труда и под ближайшим наблюдением фабричной инспекции. Председатель и члены бюро получают вознаграждение за труд (председатель — один фунт за полный день и члены 10 шиллингов; за полдня уплачиваются половинные нормы) и путевые расходы. Роль председателя, в виду равенства числа представителей от хозяев и рабочих, значительна так как дело решается часто его голосом. Практика выяснила, что в председатели предпочтительно избираются лица, посторонние промышленному делу. От председателя требуется прежде всего беспристрастие, привычка к ведению общественных дел, терпение, твердость и такт. Некоторые **[923]** председатели председательствуют сразу в нескольких бюро. Среди назначенных председателей преобладают отставные гражданские чиновники и полицейские магистраты. Кроме нормальной заработной платы, бюро определяет отношение числа учеников (apprentices) и подготовляющихся к данному промыслу без контракта об ученичестве (improvers) к обыкновенным рабочим и устанавливает для них особые нормы оплаты (постепенно поднимающиеся), но не ниже 2 шилл. 6 пенсов в неделю, чтобы устранить бесплатную работу.

Акт 1896 года в 1900 г. был заменен актом, присоединившим к промыслам, где бюро могут быть открыты прямо на основании закона, - мясной промысел. Кроме того открытие бюро было разрешено и во всех других отраслях промышленности, но под условием особой на каждый раз резолюции обеих палат парламента. Наконец, в виду неудобств, обнаружившихся при применении закона 1896 года для более слабых рабочих, не имевших достаточно сил, чтобы заработать установленный минимум, закон 1900 года предоставил главному фабричному инспектору право давать разрешение работать и за меньшую плату.

В начале 1897 года открыли уже действия шесть бюро, состоявшие каждое из одиннадцати лиц — десяти членов (пять от предпринимателей и пять от рабочих) и председателя. Пять бюро были избраны: 1) в хлебопекарном производстве; 2) изготовлении мужской и детской одежды; 3) производстве обуви; 4) шитье рубашек и 5) нижнего белья, и одно назначено губернатором (в производстве мебели). Деятельность бюро не везде шла одинаково **[924]** гладко. Помимо затруднений, обычных во всяком

новом деле, некоторые отрасли промышленности представляли своеобразные особенности, требовавшие очень сложной системы минимальных норм , не устранявшей, однако, возможности некоторых невыгодных последствий как для предпринимателей, так и для рабочих. В производстве мебели деятельность бюро сильно тормозилась злоупотреблениями китайских мастерских, где хозяев поддерживали в обход установленных правил и сами рабочие. В общем, однако, деятельность первых бюро была успешна, и когда закон 1900 г. открыл более широкую возможность устройства бюро, ею быстро воспользовались, и уже в половине 1902 года было учреждено целых 32 новых бюро. Оппозиция новым порядкам все же давала себя чувствовать, и время между 1900 и 1903 гг. было периодом колебаний (сказавшихся между прочим и в ряде временных законодательных мер, изменявших прежние постановления). В 1900 г. была назначена Королевская Комиссия для исследования применения законов о регулировании заработной платы и их влияния на положение торговли промышленности и труда. В своем отчете, представленном в 1903 году, комиссия эта высказалась за предпочтительность принудительного третейского разбирательства (по образцу Ново-Зеландского). Тем не менее, закон 1903 года сохранил порядок, установленный с 1896 г., и даже подвел под него более прочный фундамент (окончательно закрепленный законом 1905 года). Указания опыта и требования оппозиции сказались лишь в некоторых изменениях, внесенных в прежнее законодательство. Именно, **[925]** было постановлено, что определения бюро должны основываться на средних ценах, платимых «предпринимателями с хорошей репутацией рабочим средних способностей». К старым и слабым работникам, плата которых с разрешения фабричного инспектора может быть ниже минимума, установленного бюро, были присоединены также «медлительные» (slow) рабочие. Что касается учеников (apprentices) и подготовляющихся (improvers), то актом 1903 года право бюро ограничивать число improvers было оставлено нетронутым, а apprentices – отнято. Право министра назначать членов бюро было расширено. Наконец самым важным нововведением закона 1903 года было учреждение Апеляционного промышленного Суда (Court of Industrial Appeals), в который могут быть направлены определения бюро обеими сторонами или министром, и который может быть приглашен составить определения, если бюро сами не могут сделать этого. К началу 1908 года бюро (их было уже 46) охватывали более двух третей всей индустрии Виктории (сельское хозяйство оставалось вне их ведения), причем из 36.614 мужчин, занятых в промышленности, бюро устанавливали заработную плату для 26.063 человек, а из 27.931 женщин — для 22.715, то есть более чем для 5/7. О влиянии произведенного опыта на промышленность Виктории по кратковременности его трудно пока судить. Введение регулирования заработной платы совпало там с промышленным подъемом, и потому, хотя в большинстве случае после учреждения бюро плата поднялась без ущерба для

предпринимателей, однако пессимисты настаивают, что новый порядок не **[926]** выдержит более серьезного испытания, когда рыночная конъюнктура изменится и цены станут падать. Как бы то ни было, сведения, имеющиеся пока о применении рассматриваемой системы, скорее говорят в её пользу. Английский комиссар Эвс, выполнивший по поручению английского правительства обстоятельное исследование применения законов о регулировании заработной платы в Виктории, в общем настроенный весьма осторожно, если не скептически, отмечает, однако, что из 37 ответов, полученных им от сведущих лиц по вопросу о влиянии регулирования платы на увеличение издержек и цен товаров, 28 лиц заявляют, что они не могут указать ни одного случая, где бюро приводили бы к повышению товарных цен и только девять высказываются с сомнением или в противоположном смысле. А один предприниматель сообщил ему (по-видимому, уже исключительный случай), что в течение нескольких лет после регулирования платы он наблюдал у себя уменьшение издержек на 35%, в то время как плата была повышена на 20%. Случаи, когда после учреждения бюро предприниматели разорялись, прекращал производство или переходили в другие штаты Австралии, были чрезвычайно редки[(22)]. Королевская Комиссия 1900 года, также не обнаружившая пристрастия к бюро, отмечает, например, для бюро по изготовлению мужской и детской одежды (Clothing Board), что заработная плата была значительно повышена и притом без ущерба для хороших **[927]** предпринимателей, огражденных постановлениями бюро против конкуренции со стороны недобросовестных хозяев. Работницы, допрошенные Комиссией, относились с большой тревогой к предложениям уничтожить бюро, опасаясь восстановления sweating. Раньше, при долгих часах труда, они зарабатывали в среднем 12 или 12 ½ шиллингов в неделю, теперь же за меньшее число часов они получают 20 шиллингов[(23)].

Средняя плата в этой отрасли промышленности, где деятельность бюро в первое время была весьма затруднительна, поднялась для мужчин и мальчиков с 35 шиллингов до 40 шилл. в неделю, женщин и девочек — с 15 шилл. до 18 шилл., и в 1901 г. главный фабричный инспектор мог сообщить в своем отчете: «Я решаюсь утверждать, что в настоящее время нет уже sweating в портняжной промышленности Виктории...За краткий промежуток в три года все условия этой промышленности изменились. Теперь не поступают уже жалобы на грубое sweating или о том, что одежда изготовляется в нищенских жилищах за нищенскую плату. Большинство предпринимателей согласны теперь, что установление (платы и других условий) было хорошо для добросовестного предпринимателя так же, как и для рабочих». Э. Эвс, в своем отчете, составленном в 1908 году, также отмечает улучшение в портняжном и других промыслах **[928]** (шитье рубашек, белошвейном), в которых раньше свирепствовала система «выжимания пота»[(24)].

Некоторые ставят в пассив законодательству Виктории, что минимум установленный бюро, нарушается дозволением фабричного инспектора работать за меньшую плату. Но количество старых, слабых и медлительных рабочих (обнимаемых общим термином «under-rate workers»), получающих такое разрешение, невелико. В середине 1907 года их было, например, всего 483. Кроме того, разрешения даются, по большей части, на короткие сроки (3 месяца). Скорее можно думать, что регулирование платы, облегчая положение средних рабочих, ложится довольно тяжело на слабых, оставляя некоторых из них за бортом, или заставляя чрезмерно напрягать силы (поскольку им не удалось получить разрешения).

Также несправедливо и мнение, будто минимум платы, устанавливаемый бюро,еет тенденцию сделаться максимумом. В действительности и после установления минимума, более искусные и старательные рабочие имеют возможность зарабатывать больше, и притом не только при поштучной форме платы, но и при плате по времени. Например, после установления минимума для взрослых мужчин в сапожной и башмачной промышленности в 45 шиллингов в неделю на одной крупной сапожно-башмачной мануфактуре[(25)] плата мужчин различалась по следующим категориям: **[929]**

зарабатывавших	**60 шилл. и более**	**было 5 человек**
от 50 до	**60 шилл. и более**	**16 человек**
	48 шилл. и более	**88 человек**
	45 шиллингов (минимум)	**35 человек**

Регулирование заработной платы почти не отразилось на соотношении заработка мужчин и женщин; и тот и другой поднялись, но плата женщин по общему правилу, как и прежде, значительно ниже платы мужчин. Так, в портняжном промысле в 1907 году минимум для мужчин составлял 45 шилл., для женщин — 20 шилл. Впрочем, есть случаи и одинаковых норм. Например, в сигарной промышленности для женщин и мужчин был установлен одинаковый минимум в 41 шиллинг[(26)] .

Регулирование заработной платы отразилось благоприятно и на положении improvers. Бюро назначают для таких рабочих последовательно возвышающиеся нормы, переходящие, наконец, в общий минимум для вполне обученных рабочих. Например, бюро портняжной промышленности установило такую шкалу для мужчин improvers:

первый месяц подготовки *(experience at the trade)*	**2 ш*6п** /неделю(48 часов)**
следующие 11 месяцев подготовки	**10 ш 6 п / неделю(48 часов)** [930]
второй год подготовки	**12ш 6 п / неделю(48 часов)**
третий год подготовки	**15 ш 6 п / неделю(48 часов)**
четвертый год подготовки	**17 ш 6 п / неделю(48 часов)**

пятый год подготовки	**25 ш 6 п / неделю(48 часов)**
шестой год подготовки	**30 ш 6 п / неделю(48 часов)**
седьмой год подготовки	**35 ш 6 п / неделю(48 часов)**

*** ш — шиллингов; **п — пенсов**

И затем 11 ¼ пенса в час, или 45 шиллингов за неделю в 48 часов (общий минимум).

При таких условиях предпринимателю необходимо каждый год проверять, заслуживает ли improver установленной повышенной платы; если тот небрежен или равнодушен к делу, его волей-неволей приходится рассчитывать. Это заставляет молодых рабочих быть заботливее и усерднее, а уверенность в ежегодной прибавке сообщает им интерес к избранному делу и предохраняет от напрасной траты сил на переходы от одного занятия к другому ради одной любви к перемене[(27)]. Во всяком случае, как бы мы не оценивали законодательство Виктории, едва ли может подлежать сомнению, что для промыслов, где гнездилась система «выжимания пота», оно было истинным благодеянием. И это не случайно. Выше нам приходилось указывать, что основным бедствием этой системы является нищенский заработок, поднять который собственными усилиями рабочие таких отраслей промышленности не в состоянии по своей раздробленности, слабости и беззащитности. Поэтому прямое вмешательство закона оказывается здесь **[931]** единственным действительным средством, и опыт Виктории ценен особенно тем, что он показал практическую возможность регулирования платы. Сущность поучения, даваемого примером Виктории, прекрасно поняли творцы аналогичного закона в Англии. В 1909 году и в самой Англии было установлено регулирование заработной платы посредством бюро, по образцу законодательства Виктории (Trade Boards Act). Особенностью этого акта, по сравнению с его образчиком, является то, что сфера действия его значительно уже, а именно, он распространяется только на четыре отрасли промышленности, где наблюдается система «выжимания пота»: на производство платья (готового и на заказ, оптом), изготовление коробок или частей их, делаемых вполне или частью из бумаги, картона, стружек и т. п. материала, машинное производство кружев и отделку и починку кружевных занавесей и выделывание кованых цепей[(28)]. В такой, сравнительно скромной форме, новый закон о регулировании заработной платы представляет, однако, для Англии значительный шаг вперед и крупное принципиальное завоевание, вводя и здесь, в этой классической стране промышленной свободы в круг предметов, подлежащих общественному вмешательству, еще новую столь важную сторону договора между хозяевами и рабочими, **[932]** ставя и в данном — столь щекотливом — вопросе общественный интерес выше интересов отдельных лиц, сталкивающихся в экономической борьбе.

На примере Англии и её колоний мы можем, таким образом, проследить, как постепенно складывалось и созревало новое отношение к

рабочему договору со стороны общественного мнения и государственной власти. На место идеи благотворения слабым и беззащитным все тверже и тверже становится идея гарантии нормальных, приличествующих достигнутому культурному уровню страны, условий е промышленной деятельности. От предпринимателя требуется, чтобы он не пользовался своей силой для нажима на рабочих, а давал им сносные условия труда и заработка, а от рабочего — достижение известной степени производительности труда, при которой улучшение его положения не служило бы бременем для национальной промышленности. Каждый рабочий, поскольку он исправно работает в избранном им занятии, должен получить возможность жить, как подобает культурному человеку и свободному гражданину — вот принцип, который постепенно врастает в сознание европейского общества. Он выражается, как увидим ниже, не только в попытках законодательства обеспечить необходимый минимум условий труда, но и в стремлении самих рабочих к установлению «платы, достаточной для жизни», «справедливой», «нормальной» платы (Living Wage, Fair Wage, Standart Rate) и вообще сносных условий труда в обмен за хорошую работу (Fair Wages for a Fair Day's Work). Законодательное **[933]** регулирование рабочего договора и коллективная самодеятельность рабочих шли здесь параллельно, взаимно помогая друг другу. И установление законодательного минимума в Виктории не устранило необходимости в сильной профессиональной организации, и в пору самого яркого расцвета тред-юнионизма законодательная охрана труда никогда не была лишней.

В следующей лекции я буду иметь случай вернуться к этому вопросу, теперь же, выяснив на примере Англии и её колоний основную линию развития новейшего рабочего законодательства, я считал бы не лишним остановиться на истории рабочего законодательства в России, представляющей любопытную параллель к только что изложенным данным.

Попытки регулирования условий труда государственной властью появляются у нас довольно рано, но рабочее законодательство в новом смысле этого слова по условиям нашей общественной жизни могло быть создано гораздо позднее, чем в западно-европейских государствах. Правда, фабричная промышленность , в особенности в губерниях центрального района, сделала большие успехи ещё в эпоху крепостничества, но весь склад русской дореформенной жизни составлял непреодолимое препятствие для введения фабричного законодательства по западно-европейскому образцу. Правительство принимало некоторые полицейские меры, имевшие в виду стеснить произвол фабрикантов, и даже издавало соответственные законы (закон 1834 г. о договоре найма на работу, закон 1844 года, запретивший ночной труд на фабриках детям моложе **[934]** 12 лет), но при несовершенствах всего механизма дореформенной администрации такие меры, как мало они не затрагивали интересы фабрикантов, естественно не

могли достичь цели. Они настолько не применялись на практике, что в скором времени все забыли о самом их существовании.

Решительные попытки правительства приступить к освобождению крестьян от крепостной зависимости и связанное с ними обновление многих других сторон русского общественного строя не могли не отразиться и на отношении власти к промышленным рабочим. Уже в 1859 году комиссия, учрежденная для осмотра фабрик и заводов в Петербургской губернии, выработала сначала проект специального закона для Петербурга и его уезда, затем общий — для всей империи. На этой первоначальной попытке с очевидностью отразилось влияние фабричного законодательства Англии. Предполагалось совершенно запретить работу детям ниже 12 лет; от 12 до 18 лет разрешить работать не более 10 часов в день, запретить ночной труд. Для надзора за исполнением закона и, вообще, условиями фабричной работы проектировалось учредить специальный институт фабричных инспекторов по английскому образцу и даже промышленные суды с равным представительством от фабрикантов и рабочих. Фабриканты не замедлили выступить с горячим протестом против правительственного проекта. Их соображения одержали верх, и исполнение проекта было отложено. Однако ни в центральном правительстве, ни у местной администрации, по-видимому, не установилось ещё определенного отношения к **[935]** рабочему вопросу. Например, тверской губернатор граф Баранов в своем отзыве на замечания местных фабрикантов не постеснялся выступить с резким осуждением поведения русских предпринимателей по отношению к их рабочим. Излагая мнение вышневолоцкого хлопчатобумажного фабриканта Шилова против ограничений, предлагаемых проектом, гр. Баранов замечает, что «в мнении этом видна только изворотливость фабриканта в защите самого неправого дела и противоречие самому себе. Фабрикант хлопчатобумажный, следовательно, протекционист, живущий не естественной жизнью, а покровительственной системой, добивающийся удержания её на бесконечное время, возвышает голос о свободе народного труда. Такие тартюфовские приемыне извинительны, потому что известно, что ни о народном богатстве, ни о воспитании детей народа фабриканты не думают, а заботятся единственно о своем кармане. Если же их производство и разливает в народе деньги, то, очевидно, им тут хвастаться не следует, что они благодетели народа; они просто эксплуататоры его сил и способностей, - эксплуататоры в полном смысле этого слова, так как вовсе не заботятся ни о здоровье, ни о нравственности своих рабочих...Медицинской помощи в большей части случаев нет, школ также, а где есть та и другие, то заводятся без всякого сочувствия, только для вида». Равным образом в 1866 году министр юстиции Замятнин, в отзыве в комиссию Штакельберга, указывал, что «в корне большей части стачек рабочих лежит не желание воспользоваться чужим достоянием, а **[936]** несоответственность заработной платы средствам к существованию и вообще безысходность рабочего класса».

Но уже к чалу 70-х гг. сочувствие правящих сфер начинает заметно склоняться на сторону фабрикантов. В комиссии гр. Игнатьева, работавшей над новым проектом фабричных законов, интересы предпринимателей отразились уже в значительной степени (не было предложено ни фабричной инспекции, ни промышленных судов, а по отношению к стачкам было выражено пожелание усиения наказания, как за «вымогательство»). Во всяком случае и в этой комиссии вопрос о законодательной охране труда ставился ещё очень широко. Комиссия проектировала ограничения труда не только малолетних, но и подростков и женщин, предлагала ряд мер санитарно — гигиенического характера и регулирование существенных условий найма на работу. Закону должен был быть подчинен не только наем на фабрики, заводы и мануфактуры, но и в ремесленные заведения, на строительные работы, в сельском хозяйстве, на рыбные промыслы и судовые работы на внутренних путях сообщения и даже наем прислуги. Вне комиссии отношение к законодательной охране труда оказалось прямо враждебным, так что и этому проекту также не удалось увидеть света. Не были осуществлены уже гораздо более умеренные, а в некоторых отношениях проникнутые реакционным духом проекты Валуевской комиссии (1875 г.), отвергнутые Государственным Советом по соображениям несвоевременности издания новых общих положений о найме рабочих. **[937]**

Так вплоть до начала 80-х гг. русские рабочие оставались без законодательной защиты. И, однако, исследования о положении труда на русских фабриках указывали с замечательным единодушием на вопиющие злоупотребления со стороны фабрикантов. По сведениям, собранным к концу 70-х гг. в московском районе, оказалось, что дети работали на фабриках наравне со взрослыми, что положение женщин-работниц было крайне тяжелое (их заставляли работать сейчас же после родов, обращались крайне грубо, платили нищенское жалованье). Множество несчастных случаев на фабриках происходило просто по недостатку ограждения машин. Посредством штрафов, назначаемых совершенно произвольно, крупная доля скудных заработков рабочих беспрепятственно переходила в бездонный кошелек фабриканта. Повсюду шла и самая беззастенчивая эксплуатация рабочих путем хозяйских лавочек, в которых рабочим приходилось платить громадные цены (случалось, что эти лавочки давали больше барышей, чем сама фабрика). Сроки расплаты устанавливались крайне невыгодным для рабочих образом и часто оттягивались на несколько месяцев и т. д. Понятно, что в виду таких фактов общественное мнение, поскольку оно находило путь, чтобы высказаться, было целиком за издание законодательных мер в защиту труда. Владимирское земство предложило проект фабричного законодательства; съезд земских врачей в Тверской губернии выступил с подобным же проектом. Проект, составленный профессором Янсоном, обсуждался в 1875 году в комиссии Петербургского Технического Общества и **[938]** вызвал сочувствие со стороны самих фабрикантов. Вообще для

некоторых групп русских фабрикантов умеренная защита рабочих законодательством представлялась даже выгодной, облегчая конуренцию с более отсталыми товарищами. Например, условия работы на петербургских фабриках были гораздо лучше, чем на фабриках центрально-промышленного района. Благодаря редкости населения прилегающих к Петербургу местностей, рабочих приходилось привлекать издалека сравнительно более высокой платой, менее продолжительной работой; техническая постановка дела в Петербурге была также значительно лучше, чем на московских фабриках. Петербургские фабриканты были прямо заинтересованы в запрещении ночной работы и сокращении рабочего дня на московских фабриках. Наконец и рабочие не раз протестовали против злоупотреблений хозяев, устраивая стачки, сопровождавшиеся подчас крупными волнениями. Опасаясь, что недовольство рабочих их экономическим положением может создать благоприятную почву для политической пропаганды (попытки которой к концу 70-х гг.уже бывали), руководящие бюрократические сферы стали склоняться к убеждению, что некоторое улучшение быта рабочих могло бы послужить средством для укрепления порядка и спокойствия на фабриках и гарантии доверия рабочих к правительственной власти. Поэтому комиссия по вопросам урегулирования фабричного быта конца 70-х и начала 80-х гг. (при министерстве финансов, петербургском градоначальнике, в особенности же комиссия при московском генерал-губернаторе, располагавшая крупными **[939]** учеными силами, издавшая ряд ценных трудов и выработавшая систему практических правил) были счастливее своих предшественниц и непосредственно подготовили почву для действительного введения у нас фабричного законодательства. Когда Н.Х.Бунге, человек просвещенный и гуманный, вступивший на министерский пост после долгого пребывания на профессорской кафедре, поставил на первую очередь в числе намеченных им нововведений и законодательную охрану труда, ему не пришлось уже встретиться с серьезной оппозицией со стороны бюрократических кругов.

Прооект, предложенный Н.Х.Бунге, получил силу закона 1 июня 1882 года. Фабричная работа была совершенно воспрещена до 12-летнего возраста; для детей в возрасте от 12 до 15 лет был определен максимум работы в 8 часов в сутки. Работа без перерыва не должна была превышать 4 часов. В воскресные и праздничные дни закон совершенно воспрещал работу, равным образом, воспрещалась работа детей и в ночное время (между 9 часов вечера и 5 часов утра). Для надзора за выполнением закона была учреждена фабричная инспекция, распределенная по четырем округам (Петербургский, Московский, Владмирский и Варшавский) с главным инспектором во главе. В состав её в качестве окружного инспектора Московского округа был приглашен профессор Московского университета, ныне академик И.И.Янжул, тогда уже заявивший себя солидным знакомством с западным фабричным законодательством и условиями

фабричного быта в России и за границей, а по его указанию инспектором Владимирского округа **[940]** был назначен также глубокий знаток фабричного быта д-р Песков. Выбор главного инспектора (Е.Н.Андреева, известного исследованиями кустарной промышленности технолога-педагога) был менее удачен (вскоре он вышел из состава инспекции и был заменен также педагогом Я.Т.Михайловским, лучше понимавшим свои обязанности и ревностнее к ним относившимся). В лице же своего непосредственного начальника — директора департамента торговли и мануфактур Н.А.Ермакова инспекция встретила человека, враждебно настроенного и к фабричному законодательству и к фабричным инспекторам и всегда державшего сторону фабрикантов[29].

Введение закона в действие было отсрочено сначала до 1 мая 1883 года, затем — до 1 мая 1884 года, а назначенным окружным инспекторам было предписано заняться пока изучением фабричного быта и ознакомлением фабрикантов с намерениями правительства.

При объезде фабрик, профессор Янжул был поражен равнодушием фабрикантов и заведующих фабриками к новому закону. Большинство совершенно не знали о его существовании. Некоторые принимали Янжула за земского статистика, губернского механика, доктора, полицейского чиновника, даже за окружного надзирателя за питомцами Воспитательного дома, объяснения же его о целях и значении закона выслушивали или нетерпеливо, или с недоверием, или даже иронически, иные **[941]** же прямо выражали убеждение, что дело никогда не дойдет до конца и что правительство так или иначе отменит закон ранее вступления его в силу. И только немногие видели в законе некоторую опасность для себя, от которой и пытались избавиться, пытаясь «подмазать» фабричного инспектора[30]. В результате осмотров фабрик появились первые отчеты фабричных инспекторов, дававшие яркую и полную картину нашего фабричного быта. Очет И.И.Янжула (под названием «Фабричный быт Московской губернии») заслужил общие похвалы (между прочим, из него были сделаны обширные выдержки в английских парламентских изданиях), а Географическое общество удостоило его золотой медали.

22 февраля 1885 года были, наконец, обнародованы «инструкции чинам фабричной инспекции» и «правила для фабрикантов», и инспектора могли уже перейти к контролю за исполнением закона 1882 года[31]. Так началась наша законодательная охрана труда. Однако, возбудив неудовольствие хозяев, на первое время, она не встретила симпатии со стороны рабочих. Степень охраны, предоставленной русским рабочим новым законом, была ещё очень и очень умеренной и не могла их удовлетворить. Как мы уже видели на примере Англии, большинство рабочих в первое время по создании фабричного законодательства относятся с большим равнодушием (если не с прямой **[942]** враждебностью) к ограничениям, налагаемым законом на применение детского труда, в котором семейные рабочие видят

подспорье к собственному заработку. Тех же притеснений хозяев (в области условий найма), которые с особенной болью чувствуются всеми рабочими, новый закон ещё не касался.

Когда инспектора приступили к проверке исполнения закона о малолетних, то на огромном большинстве фабрик они не нашли не только применения этого закона, но даже знания о нем, в чем отчасти виновато было само правительство, не позаботившееся своевременно познакомить фабрикантов с новыми наложенными на них обязанностями. Работа инспекции затруднялась крайней малочисленностью её состава. Так, в Московском округе у профессора Янжула был всего лишь один помощник (д-р Рахманов), который в своем только специальном заведывании имел целых четыре губернии, размером больше Германии. К тому же инспектора были связаны требованием начальства быть осторожнее в обращении с фабрикантами. Впрочем, полное несоблюдение закона вынудило главного инспектора предложить инспекторам «притянуть к суду, для примера, двух-трех фабрикантов» из среды более или менее крупных, заведомо недобросовестных и содержащих притом своих рабочих в дурной гигиенической обстановке и приговор судьи напечатать в газетах. Инспектора после этого приступили к составлению протоколов и привлечению промышленников к ответственности. Сколько, однако, действия их все еще были осторожны, можно судить, например, по **[943]** тому, что проф. Янжул, о котором в Москве сложилась целая легенда, как о необыкновенно строгом инспекторе, по собственному его заявлению, в течение 1885 года нашел несоблюдение закона на 200 фабриках и **лишь три раза** привлек хозяев к ответственности перед судом[32].

Неисполнению закона фабрикантами помогали, как везде, и сами многосемейные рабочие, которые видели в труде детей подспорье для семьи. Тем не менее, закон все же давал себя чувствовать. Ограничения часов работы малолетних, а также необходимость соблюдения известных формальностей при их приеме на работу привели к тому, что многие фабриканты стали даже заменять труд малолетних трудом подростков и женщин. В отчете за 1885 г. Янжул мог уже отметить значительное сокращение числа малолетних, занятых на фабриках по сравнению с прежним временем (1882-83 гг.). прежде оно составляло для всех фабрик 9,6%, тогда же — менее 4% и вообще число их сократилось за отчетный 1884-85 год в три раза и притом на одних и тех же фабриках[33].

Дальнейшее развитие законодательства не заставило себя долго ждать. Уже одно существование законодательной охраны труда влекло за собой мысль **[944]** о необходимости её расширения, возникавшую и в среде самих предпринимателей, в силу постоянного антагонизма между фабрикантами петербургского и московского районов. К тому же на сцену выступил новый фактор, влияние которого ранее было гораздо слабее. Протест рабочих против злоупотреблений хозяев принял в половине 80-х гг. форму

сознательного , стройно организованного движения. Поворотным пунктом в этом направлении была известная стачка на Никольской мануфактуре в Орехове-Зуеве в январе 1885 года, вызванная, главным образом, притеснениями администрации фабрики при расчетах с рабочими (например, по данным судебного следствия обнаружилось, что штрафы, налагавшиеся на рабочих составляли просто обычную добавочную статью дохода фабрики, регулярно поглощая от 5 до 4% их заработка). И эта стачка не обошлась без насилий, но в них принимали участие только подростки, да так называемые «коты» - самый низший слой фабричного пролетариата, главная же масса рабочих произвела на власти, прибывшие восстановить порядок, сильное впечатление своим спокойствием, выдержкой и твердостью. Почувствовалось что-то новое и грозное. Поэтому решено было не ограничиваться одними репрессивными мерами (которые и на этот раз были чрезвычайно суровы — 33 человека было заключено в тюрьму, 800 человек были высланы этапным порядком на родину), а и дать рабочим что-нибудь положительное. Была назначена комиссия для выработки новых фабричных законов под председательством бывшего тогда товарищем министра внутренних дел **[945]** Плеве, уже достаточно заявившего себя и к тому времени в качестве директора департамента полиции. В результате трудов этой комиссии и были изданы законы 1885 года (о воспрещении ночных работ подросткам и женщинам) и 1886 (об условиях найма на работу) годов, которые (в особенности последний) и до сих пор составляют главную основу русского фабричного законодательства. Первый закон был выработан под сильным влиянием отмеченного выше антагонизма между фабрикантами петербургского и московского районов. В 1883-1884 гг. русская промышленность испытывала стеснительное положение и фабриканты петербургского района, где ночная работа применялась редко и вообще условия работы были лучше, чем на московских фабриках, возбудили вопрос о прекращении ночных работ для смягчения или устранения промышленного кризиса. Несмотря на возражения фабрикантов центрального района, опасавшихся, что прекращение ночных работ создаст им в петербургских фабриках, получающих топливо, сырье (хлопок) и машины более дешевым морским путем, опасных конкурентов, — мнение петербужцев восторжествовало, и 3 июня 1885 года был издан закон, воспрещавший «в виде опыта на три года» с 1 октября 1885 года (на фабриках хлопчатобумажных и шерстяных) **подросткам** (от 15 до 17 лет) и **женщинам ночную работу**. Под ночью понималось, как и в законе о малолетних, время от 9 часов вечера до 5 утра. Закон этот неожиданно встретил неудовольствие не только со стороны хозяев, но и взрослых рабочих-мужчин, опасавшихся, что **[946]** воспрещение ночной работы женщин и подростков повлечет за собой вообще прекращение ночных работ и увольнение ночной смены рабочих. Ряд фабричных волнений по этому поводу,встречавших скорее сочувствие, чем противодействие со стороны фабрикантов, заставил

правительство поспешить смягчением закона, разрешив (циркуляром по соглашению министра внутренних дел с министром финансов) считать ночным временем на фабриках, вводящих двухкомплектную работу женщин и подростков по 9 часов в смене, период суток от 10 часов вечера до 4 часов утра[(34)].

Закон 1886 года был как бы прямым ответом на требования рабочих, заявленные при стачке в Орехово-Зуеве. Он запретил выдавать рабочим плату товарами, купонами и другими знаками вместо денег; постановил, что хозяева не могут делать вычетов за долги из заработка их рабочих. Рабочие были освобождены от обязанности платить за медицинскую помощь, овещение мастерских и пользование орудиями труда. Закон требовал далее, чтобы списки цен товаров, продаваемых в фабричных лавках, а также правила внутреннего распорядка на фабриках и штрафы утверждались фабричным инспектором (причем размеры штрафа не должны превышать 1/3 заработка рабочего, а деньги, собираемые посредством штрафов, должны идти не в пользу фабриканта, а на нужды самих рабочих). Закон внес некоторый порядок и в условия, касающиеся **срока** найма. **[947]** Наем заключается или на определенный срок (до Пасхи, до Покрова), или на время выполнения (до окончания) определенной работы, или на срок неопределенный. При найме на неопределенный срок каждая сторона обязана предупредить другую о желании расторгнуть договор **за две недели**. При договоре на срок более месяца хозяин должен расплачиваться с рабочим не реже одного раза в месяц; при найме же на срок неопределенный или на срок короче месяца — два раза в месяц. Наконец при найме «до окончания работы» срок платежа определяется по договору, но не позже сдачи работы[(35)]. Конечно, по мере того как выяснялись благоприятные для рабочих результаты этих первых попыток законодательной охраны труда, усиливалась и оппозиция им со стороны лиц, выгоды которых нарушались новыми законами. Московские фабриканты вскоре после **[948]** прекращения кризиса убедились, что прежние приемы пользования фабричным трудом были для них гораздо выгоднее и удобнее и потому подняли целую бурю протеста как против новых законов, так и против их исполнителей — фабричных инспекторов. «Охранительные» органы печати, которые желали водворения «порядка и спокойствия» на фабриках, но которые не могли перенести разоблачений вопиющих неустройств нашего фабричного быта и попыток первых фабричных инспекторов вступить в решительную борьбу с этими неустройствами, наполняли свои столбцы всевозможными инсинуациями, стараясь дискредитировать как деятельность фабричной инспекции, так и само фабричное законодательство. Вообще отношение нашей реакционной прессы к фабричному законодательству дает обильный материал для исследователя новейшей экономической и культурной истории России[(36)]. Усилия фабрикантов и их литературных приспешников не остались бесплодными, тем более, что и Бунге к тому времени должен был

выйти в отставку и уступить свое место Вышнеградскому, известному обширными дружескими и деловыми связями с представителями торгового и промышленного класса. Не имея возможности круто повернуть назад, уничтожив только что созданную отрасль законодательства, решено было сделать частичные **[949]** уступки фабрикантам. Было прекращено печатание отчетов фабричных инспекторов, произведены крупные изменения в личном составе фабричной инспекции, внесены некоторые благоприятные для фабрикантов (в общем, однако, несущественные) поправки и в самое законодательство[(37)].

Однако те же причины, которые привел в прошлом к возникновению и развитию фабричного законодательства, не переставали действовать и теперь. Интересы петербургских и вообще западнорусских фабрикантов по-прежнему сталкивались с стремлениями предпринимателей центрального районаю. Ещё в 1867 году директор известной «Кренгольмской мануфактуры» (близ Нарвы), затем в 1875 г. собрание петербургских машиностроителей ходатайствовали перед правительством о сокращении рабочего дня для всех рабочих до 10 часов. В 1883 году владельцы текстильных фабрик в Петербурге просили об ограничении рабочего дя для взрослых 12 часами. Наконец в 1894 г. **[950]** лодзинские фабриканты выработали проект сокращения рабочего времени в горном деле до 10 часов, металлургическом — до 11 часов и на всех остальных фабриках — до 12 часов. На эти предложения изъявили согласие и многие московские фабриканты. Сведения, собранные относительно влияния уменьшения рабочего дня дали благоприятные результаты. В 1896 г. департамент торговли и мануфактур поставил этот вопрос на обсуждение фабричных инспекторов, которые также высказались в пользу сокращения рабочего времени. Медицинские съезды подкрепили полученные выводы еще своими специальными соображениями. Таким образом, почва для расширения фабричного законодательства, в смысле нормировки рабочего времени, была уже достаточно подготовлена; недоставало только толчка, который побудил бы к скорейшему практическому осуществлению предлагаемой меры. Толчок этот дала огромная стачка рабочих на ткацких и прядильных хлопчатобумажных фабриках (в которой участвовало от 20 до 30 тыс. человек). Вскоре после стачки была образована комиссия при департаменте торговли и мануфактур для выработки проекта нормировки рабочего времени. В работах этой комиссии приняли участие до 200 крупных промышленников. Насколько сильны были у правительства соображения о водворении порядка на фабриках, можно видеть хотя бы из того, что представители Министерства Внутренних Дел высказывались за наиболее крупные ограничения. Проект нормировки, выработанный комиссией, и стал законом 1897 г. **[951]**

Этим законом для взрослых рабочих в тех отраслях промышленности, на которые распространяется действие фабричных законов вообще,

установлен максимальный рабочий день в 11 ½. В субботу и накануне больших праздников работы не должны продолжаться более 10 часов. Если же рабочие заняты, хотя отчасти, ночью (между 9 часам вечера и 5 утра, а при двух сменах — между 10 часами вечера и 4 часами утра), то труд их в будни не должен превышать 10 часов. В воскресенье и 14 больших праздников работа совершенно воспрещается (но можно праздновать, по соглашению между хозяевами и рабочими, и в какой-нибудь будничный день, вместо праздника).

Сверхурочные работы (т. е. такие, которые захватывают время сверх нормы, установленной законом) были разрешены только для таких производств, где это требуется по особым техническим условиям. Изъятия допускались лишь для непрерывных производств, где норма работы определена в 24 часа в двое суток и в 30 часов при ломке смен. Установив вкратце указанные правила, закон предоставлял министрам финансов и внутренних дел по соглашению издавать распоряжения для регулирования действия этого закона и определять изъятия из него. Иначе говоря, административной власти было предоставлено по собственному усмотрению пополнять и сокращать постановления закона. Такие распоряжения и были изданы министром финансов (по соглашению с министром внутренних дел) 20 сентября 1897 г. и 14 марта 1898 г. Второе из этих распоряжений (инструкций) совершенно нарушило постановление **[952]** закона о сверхурочных работах. Законом количество сверхурочных часов было определено для каждого рабочего не более чем 120 часов в год, причем сюда не включались: 1) обязательные сверхурочные работы по договору о найме (необходимые по техническим условиям производства) и 2) временные работы вследствие непредвиденных обстоятельств (пожара, поломки и т. д.). Инструкция 14 марта 1898 года допускает уже неограниченное число сверхурочных работ (необязательных, устанавливаемых по соглашению с рабочими), нарушая этим и требования закона и предыдущую инструкцию того же министра (20 сентября 1897 г., где положения о сверхурочных работах определялись согласно с законом). Вообще изъятия из правила об 11 ½ - часовой работе очень значительны. Многие производства отнесены к разряду непрерывных, хотя некоторые из них по существу выполняемых работ допускают перерывы. В этих производствах (например, на химических заводах) и при отдельных работах (при паровых котлах, электрическом освещении и т. п.) допускается двенадцатичасовой рабочий день без соблюдения праздничного и воскресного отдыха, причем при ломке смен каждая смена принуждена работать по 18 часов подряд. В 1903 году главное по фабричным и горнозаводским делам присутствие издало циркуляр, требующий при производстве необязательных сверхурочных работ всем заведением или значительными группами рабочих разрешения местного по фабричным и горнозаводским делам присутствия, выдаваемого только в особо уважительных случаях, а при работе незначительными **[953]** группами

и отдельными рабочими — уведомления фабричного инспектора. Нельзя надеяться, однако, чтобы этот циркуляр серьезно сократил злоупотребления фабрикантов сверхурочными работами. Дело зависит здесь от усмотрения присутствия и инспектора, которые, как показал предыдущий опыт, под влиянием общего направления правительственной политики, могут относиться довольно благодушно к применению фабрикантами сверхурочных работ. Наконец нельзя не отметить, что закон 1897 года не назначает никаких штрафов за его нарушения фабрикантами. Поэтому об общем и равномерном применении этого закона не может быть речи; единственной силой, которая могла до сих пор заставить фабрикантов соблюдать установленные им положения, могла быть только настойчивость самих рабочих. В зависимости от степени сознательности и энергии рабочих, их уменья защищать общие интересы, мола находить себе применение и введенная законом 11 ½ часовая норма. Какие препятствия, однако, стояли и продолжают стоять на пути этих вполне законных стремлений русского рабочего класса, легко видеть из предыдущего изложения[(38)].

Таковы в главных чертах ход развития наших фабричных законов и существенное содержание действующей законодательной охраны русского труда (другие постановления, кроме уже указанных, как, например, правила о школьном обучении малолетних и меры к охранению жизни и здоровья рабочих, имеют чисто формальное значение[(39)]). **[955]**

Нам остается только рассмотреть те средства, которые должны, по мысли законодателя, обеспечивать исполнение его требований, т. е. организацию надзора и систему штрафов. Закон 1882 года создал и в России институт фабричных инспекторов. Первоначально фабричными инспекторами назначались люди действительно преданные делу, искренно стремившиеся действовать в защиту рабочих, обладавшие выдающимися знаниями и энергией. Врачи, ученые, педагоги, среди которых особенно выделялись проф. Янжул и д-р Песков, образовали состав фабричной инспекции «первого призыва». Но и тогда уже в организации надзора замечались крупные недостатки. Состав инспекторов был слишком малочислен. Инспектора не имели физической возможности осмотреть хотя бы один раз в год все фабрики их района; легко понять, что фабриканты скоро догадывались, насколько трудно усмотреть за производимыми ими нарушениями закона. После закона 1886 года на инспекцию легло много новых сложных и обременительных обязанностей, и, между прочим, создана была новая **примирительно-судебная** функция, **[956]** то есть разбор недоразумений между рабочими и фабрикантами и вытекающих отсюда жалоб. Численный состав инспекции в виду этого был несколько усилен. В 1894 году число фабричных инспекторов было вновь и вестма значительно увеличено, в связи с произведенным преобразованием в организации фабричного надзора. Должности главного и окружных инспекторов были упразднены. В губерниях, где было несколько инспекторов, один из них

получил наименование старшего. Через него велись сношения министерства с остальными инспекторами и он же вошел в состав фабричного присутствия (образованного в связи с законом 1886 г.) взамен окружного инспектора в качестве члена-докладчика. Количественное расширение кадров фабричной инспекции соединялось, однако, с заметным понижением их качества.

После усиленной агитации фабрикантов и реакционной печати против первых фабричных инспекторов правительство изменило прежней системе и стало выбирать кандидатов на эти должности по преимуществу из среды техников. Тип фабричного инспектора, резко отличающийся от обыкновенного чиновника, мало по-малу исчез, уступив место заурядным исполнителям начальственных предписаний, относящимся к к возложенной на них задаче с казенным равнодушием. Для лиц, видевших в контроле за применением законодательства высокую общественную миссию, атмосфера с каждым годом становилась все тяжелее. Закон 1894 года возложил на инспекцию новую функцию, не соответствующую её основным **[957]** задачам - именно осмотр паровых котлов, который до того выполнялся губернскими механиками. Отсюда, а отчасти, быть может, из желания правительства иметь в лице фабричных инспекторов технических агентов, обязанных сообщать сведения о положении и развитии производства[(40)], вытекало и назначение технического ценза для получения должности инспектора, благодаря которому доступ к охране труда был загражден лицам, не прошедшим высшей технической школы, отя бы они были превосходными знатоками фабрично-заводского быта[(41)].

Сознание той простой мысли, что фабричная инспекция призвана прежде всего регулировать социально-экономическую сторону фабричной жизни, и что органам фабричной инспекции, которым по их обязанностям приходится сталкиваться с самыми щекотливыми и сложными отношениями, необходима широта воззрений и самостоятельность, таким образом, к великому ущербу для дела **[958]** отсутствует у нас как в фабричном законодательстве, так и в административной практике по его применению[(42)].

В 1899 году наша инспекция была вновь реорганизована учреждением главного по фабричным и городским делам присутствия для объединения деятельности фабричной инспекции на всем пространстве её действия и шести окружных инспекторов для объединения деятельности инспекции на местах и надзора за правильностью действий инспекторов. Это нововведение не внесло, однако, ничего существенного в применяющуюся у нас охрану труда и вскоре подверглось новому изменению. Высочайшим повелением 30 мая 1903 г. (в управление Плеве Министерством Внутренних дел) местные органы фабричной инспекции были подчинены, помимо своего непосредственного начальства (отдел промышленности в Министерстве Финансов **[959]** - теперь в Министерстве Торговли и Промышленности), губернаторам (градоначальникам или обер-полицмейстерам). За окружными же инспекторами были оставлены пока только две функции: 1) производство

ревизиидел чинов фабричной инспекции округа и 2) предварительная разработка сведений по промышленной статистике.

Законом 1903 г. Плеве сделал уже решительный шаг к переводу фабричной инспекции в Министерство Внутренних дел, то есть к превращению её в чисто полицейский орган. Эти он только продолжал дело, начатое им еще в упомянутой выше комиссии по выработке фабричного закона 1886 года, который возложил надзор за порядком на фабриках на местное губернское начальство, осуществляющее его «при содействии губернских по фабричным делам присутствий, чинов фабричной инспекции и полиции».

Легко понять, в какое положение попала наша фабричная инспекция после закона 1903 года, вынужденная служить сразу «двум господам» [(43)]. Особенно странной оказалась при этом судьба окружных инспекторов, которые были лишены их **[960]** существенных функций, и служба которых в действительности превратилась в особый вид подневольной синекуры, крайне тягостной в моральном отношении. С наступлением новых веяний в русской общественной жизни, путь, намеченный Плеве, был оставлен, и правительство вынуждено было поставить на очередь вопрос о действительном развитии нашего фабричного законодательства. Но пока дело не выходит еще из области предположений, и закон 1903 года все еще продолжает тяготеть на нашей фабричной инспекцией, подтачивая её трудоспособность, лишая её последних остатков столь необходимого для этого учреждения духа независимости и подрывая доверие к ней в рабочей среде.

Другая причина слабости нашего фабричного законодательства кроется в системе штрафов. За нарушение закона о работе маолетих, подростков и женщин назначается штраф до 100 руб., или месяц ареста; за нарушение правила о договоре между хозяином и рабочим — до 300 руб; если нарушение это вызвало беспорядки на фабрике, то хозяин наказывается арестом до трех месяцев. За самовольное нарушение контракта хозяин отвечает только в гражданском порядке, тогда как рабочего за такое же нарушение постигает уголовное наказание — арест до одного месяца. Легко видеть, что хозяину представляется часто более выгодным заплатить 100 или даже 300 руб. штрафа, чем применять постановления закона, которые заставили бы его сократить доходы на тысячи. Но в нашем фабричном законодательстве есть ещё более поразительные недочеты. Например, как мы **[961]** имели уже случай указывать, за нарушение закона 1897г. о нормировке рабочего времени не определено никаких штрафов.

К недостаткам нашего фабричного законодательства необходимо отнести и крайнюю неопределённость круга ведомства фабричной инспекции. Закон до сих пор не содержит точного определения предприятий, подлежащих надзору, что создает крайнюю неравномерность

законодательной охраны труда по различным местностям в зависимости от разнообразия толкований закона местными властями[44].

В силу отмеченных обстоятельств русское фабричное законодательство, несмотря на некоторые постановления, отсутствующие даже в фабричных законах передовых народов Европы (нормировка рабочего времени взрослых), в действительности оказывается весьма несовершенным. Законодательству предстоит ещё много работы в этой отрасли; причем необходимейшим условием её успешности **[962]** следует признать искреннее стремление выступить на защиту трудящихся классов, далекое от уступок и послаблений в пользу фабрикантов и от соображений полицейского характера, не имеющих ничего общего с задачами законодательной охраны труда[45].

---

(1) Для истории английского рабочего законодательства лучшими источниками остаются до сих пор «Капитал» Маркса (I том) и работы **Пленера** (последующие ссылки сделаны на английское издание: **Ernst von Plener.** The English Factory Legislation) и **Вейера (Otto Weyer**. Die Englische Fabrikinspektion.Tubingen.1888). Для раннего периода (до конца 40-х гг.) обширное собрание данных содержит книга **Кидда (Alfred J.Kydd.** The history of the factory movement from the year 1802 to the enactment of the ten horsebill in 1847. London. 1857, 2 тома). Недавно появилась доведенная до последнего времени обстоятельная история английского фабричного законодательства, написанная двумя писательницами г-жами **Гётчинс** и **Гаррисон (B.L.Hutchins and A.Harrison.** A history of factory legislation. London. 1903, с предисловием С.Венбба. К книге приложена подробная библиография по вопросу о фабричном законодательстве). Заслуживает также внимания небольшая, но очень живо и занимательно написанная коллективная работа — The case for the factory Acts. London.1901 (изд. Беатрисой Вебб, с предисловием Гемфри Уорд). Современное состояние английского фабричного законодательства см. в соответственной статье в Handw. Der Staatswiss.I 3.

(2) **Kydd,** указ. соч. т. I, стр.17

(3) **Plener**, указ. соч., стр. 3-4

(4) В первоначальной агитации в пользу фабричного законодательства деятельное участие принимал и **Роб.Овэн** сначала своими практическими опытами, указывавшими на рациональность сокращения часов труда, затем непосредственно путем давления на руководящих политических деятелей, но не чрез рабочих (в чем было существенное отличие его деятельности от позднейшей пропаганды Остлера). См. **Lloyd Jones**, The Life, Times and Labours of Robert Owen, стр. 103 — 111 и 129 — 154 и **Hutchins and Harrison.** A history of factory legislation,стр.21- 29.

(5) **Plener**, указ. соч., стр.16 — 18

(6) Несмотря, однако, на все старания фабрикантов, фабричное законодательство стало

давать уже осязательные результаты. Так, например, количество детей, занятых на контролируемых законом фабриках, значительно сократилось.
В 1835 году (до вступления в законодательную силу акта 1833 года) было занято:
на 3.164 контролируемых фабриках 56.455 детей
В 1838 г. на 4.217 контролируемых фабриках 29.283 детей.

(7) При этом инспектора южного и восточного округов находили себе поддержку в судьях, которые обвинили фабрикантов, нарушавших требования закона; известный же инспектор манчестерского округа Леонард Горнер встретил такую оппозицию со стороны судей его округа, сочувствовавших фабрикантам, что прямо заявил в официальном отчете о своем полном бессилии: «Вследствие того, что один случай был отвергнут три раза, все фабрики в пределах судебного округа, в котором действует г.Грин, могут работать системой смен подростков и женщин, и я не имею воможности помешать этому». **Hutchins and Harrison** указ. соч., стр. 103.

(8) **Plener**, указ. соч., стр.56 — 57

(9) Частные попытки регулирования труда в мастерских были уже сделаны незадолго перед тем законами 1863 года (для пекарен) и 1864 года (горшечное производство), изготовление зажигательных спичек и некоторых др.).

(10) **Hutchins and Harrison,** стр. 225-230. Ср. также The case for the Factory Acts, стр. 119-120 и **O.Weyer**, Die englische Fabrikinspektion, стр. 205 – 212.

(11) Женщины в 1844 г. были сравнены с подростками в условиях их законодательной охраны. В законе 1878 года, по настоянию известного в свое время экономиста манчестерской школы Фаусета, было сделано исключение из этого правила для домашних мастерских, в которых женщины были объявлены «свободными» от законодательной защиты. Интересно, между прочим, влияние, оказанное в данном случае «дамами из общества», великодушно отдавшими свои силы делу борьбы за женскую эмансипацию. Еще в 1874 году тот же самый Фаусет пытался вычеркнуть таким же образом слово «женщины» из акта, регулировавшего условия труда в текстильной промышленности, но потерпел неудачу. Он натолкнулся на сильную оппозицию трэд-юнионов хлопчатобумажной промышленности, находивших средства повлиять на парламент и ясно сознававших, что для них нужно в области охраны как мужского, так и женского труда. В 1878 же году положение Фаусета было гораздо благоприятнее. Женщины, работавшие в мастерских, не имели собственной организации, и те союзы, какие среди них были, находились под покровительством дам-филантропов, ратовавшие за политические права женщин и за женскую эмансипацию вообще, но в экономических вопросах симпатизировавших не работницам, а буржуазии. Миссис Патерсон, одна из наиболее энергичных деятелей женского движения в Англии, находила, что защита женщин фабричными законами противоречит идее женской эмансипации. Однако после её смерти (в 1886 году) даже союзы, основанные ею самой немедленно же изменили прежней политике и поставили своей задачей, между прочим, и борьбу за расширение законодательной защиты женщин. См. The case for the factory Acts, стр. 90-92 и **Hutchins and Harrison,** стр. 185 — 191.

(12) Изложение современного фабричного законодательства Англии см., кроме уже указ. соч. **Hutchins and Harrison** и The case for the factory Acts, в статье Arbeiterschutzgesetzgebung в Handw. Der Staatswiss.I 3. (есть и русский перевод со второго издания, отчасти уже устаревший, изд. Водовозовой, под заглавием «Законодательная охрана труда». Полный сборник действующего законодательства издан **Abraham** и **Davies**

(The law relating to factories and workshops, 3-е изд. London, 1902). В нем помещен уже и закон 1901 года. Хороший обзор текущих изменений в фабричном законодательстве Англии после 1901 года (равно как и других стран, кроме России) дает издаваемый с января 102 г. «Bulletin des Internationalen Arbeitsamtes».

(13) Под «домашними» закон понимает такие мастерские, где работают только члены семьи хозяина мастерской.

(14) Последнее запрещение было установлено законом 1891 года. По недосмотру составителя закона, в формулировку его вкралась неточность, могущая приводить в некоторых случаях к несоблюдению его. Акт говорит о «женщинах», но так как «женщинами» в английском законодательстве называются «лица женского пола старше 18 лет», то может случиться, что матери, которым не исполнилось еще 18 лет, не будут в состоянии воспользоваться правом, установленным актом 1891 года. См. The case for the factory Acts, стр. 93 — 94.

(15) Фабричные инспектора с первых же шагов их деятельности настойчиво указывали на необходимость принятия этих мер, так как множество несчастных случаев на фабриках происходило именно от небрежности и жадности предпринимателей, не устраивавших заграждений в опасных местах и не дававших рабочим времени для чистки машин.

(16) Об условиях назначения и характере деятельности английских инспекторов см. интересную стаью д-ра Дементьева в журнале «промышленность и Здоровье» 1903 г. №5 (февраль).

(17) Вообще надзор за мастерскими составляет до сих пор больное место английской промышленной жизни. Даже после 1871 года, когда к этой обязанности были призваны фабричные инспектора, он мало применялся на практике, так как хозяева мастерских не были обязаны заявлять фабричной инспекции об их предприятиях. Многие мастерские оставались совершенно неизвестными фабричной инспекции. Но и после установления такой обязанности фабричные инспектора только постепенно пополняли свои сведения о существующих мастерских. В отчете фабричной инспекции 1893 года число мастерских, подлежащих надзору, было показано 86.915; в отчете 1897 года уже 122.274. поскольку, однако, домашняя промышленность даже и при таких условиях находит пути ускользнуть от общественного контроля, можно видеть из следующего. По переписи 1891 года было найдено лиц, занятых в производстве одежды — 1.048.681. Между тем в 1896 году всех лиц, подлежащих надзору фабричной инспекции в этой отрасли промышленности, как на фабриках, так и в мастерских, было зарегистрировано только 617.139. Следовательно, целых 431.542 человека оставались еще вне наблюдения фабричной инспекции. См. **Ad. M. Anderson**, Die Arbeitsbedingungen in Hausindustrie und Heimarbeit nach der Gesetzgebung Englands. Schriften d. Ver. f. Socialpol. Bd. 87, стр. 144 — 146.

(18) Вот образчик такого билетика, приводимый **Ривсом** в его «State Experiment»:

СДЕЛАНО АННОЙ БРАУН в доме № 3 по Таможенной улце в ЧАСТНОЙ КВАРТИРЕ или НЕЗАРЕГИСТРИРОВАННОЙ МАСТЕРСКОЙ **Прикреплен на основании фабричного акта**. *Всякое лицо, незаконно снявшее или испортившее этот билет, будет преследуемо*

(19) Благодаря этой оговорке, на работы могут попасть и лица от 14 до 16 лет (если они прошли четыре класса государственной школы). Для самых мелких мастерских инспектора могут дать разрешение и детям ниже 14 лет, но такие свидетельства выдаются очень редко.

(20) The case for the factory Acts, стр. 181— 185; Reeves, State Experiments, II, стр. 36 — 43.

(21) Исключение из этих правил установлено только для производства мебели, где весь состав бюро назначается губернатором. Это сделано для того, чтобы на выбор бюро не повлияли китайцы, которых много именно в этой отрасли промышленности Виктории.

(22) **Ernst Aves**. Report on the wages boards and industrial conciliation and arbitration Acts of Australia and New Zealand. London. 1908, стр. 56 и 61.

(23) Report of the Royal Commission appointed to investigate and reporton the operation of the Factories and Shops Law of Victoria. 1902 – 3, стр. XL.

(24) **Aves,** указ. соч., стр.71 — 76.

(25) **Aves,** указ. соч., стр. 49. Минимум в этом промысле был поднят впоследствии до 48 шилл.

(26) Подробности см. у **Aves,** указ. соч., таблицы на стр.26 и 27 и стр.66 — 67.

(27) Report of the Chief Inspector of Factories, Work-Rooms, and Shops, for the year 1902. Melbourne. 1903, стр. 13.

(28) Полный текст закона напечатан в Labour Gazette 1909,11. Бюро стали образовываться немедленно е опубликования Trade Board Act'a. Первым было учреждено бюро в цепном промысле (25/12 ноября, 1909 г.), а вскоре и в остальных производствах (см. Labour Gazette 1909,12, 1910, 5 — 9, 12).

(29) **И.И.Янжул.** Из воспоминаний и переписки фабричного инспектора первого призыва.Спб. 1907, стр.25, 29 и 103.

(30) **Янжул,** указ. соч., стр. 34 — 35.

(31) В 1884 году был издан дополнительный закон о школьном обучении малолетних, не имевший практического значения в силу крайне неудачной формулировки.

(32) **Янжул,** указ. соч., стр. 72 — 73, 84 — 85 и 94. В числе привлеченных к ответственности был известный в Москве владелец фабрики искусственных минеральных вод и издатель либеральной газеты «Русский Курьер», не только не применивший закона, но и отнесшийся к указаниям фабричного инспектора в высшей степени некорректно. См.**Янжул,** указ. соч., стр. 87 — 92.

(33) **Янжул,** указ. соч., стр. 111.

(34) **А.Быков.** Фабричное законодательство и развитие его в России. Спб. 1909, стр.155 — 156.

(35) Необходимо отметить, что день выдачи платы рабочему не совпадает с днем, по который производится расчет (в виду трудности бухгалтерского подсчета, в особенности при большом количестве рабочих и сложности расчетов с ними). Установившаяся у нас практика сильно увеличивает в этом отношении льготы для предпринимателей вопреки необходимости. Главное по фабричным делам присутствие в декабре 1908 года подтвердило право предпринимателей, нанимающих рабочих на срок неопределенный, выплачивать деньги через 14 дней после того дня, по который производится расчет. А при найме на срок более месяца день выдачи причитающихся рабочему денег может быть отдален и на 20 дней, такие задержки в выдаче платы крайне тяжелы для рабочих, в особенности при самом поступлении на фабрику и вынуждают их прибегать к обременительному для них кредиту. См. Быков, указ. соч., стр.177.

(36) Небезизвестный издатель «Русского Дела» Шарапов не брезговал, например, такими инсинуациями, что И.И.Янжул, утверждая таксы на продукты, набираемые из фабричных харчевых лавок, посягал на религиозные обычаи русского народа, исключая из таксы именно при наступлении поста всю постную пищу. См. **Янжул,** указ. соч., стр.197 — 198.

(37) Так, закон 1890 г. допустил для детей работу без перерыва в течение 6 часов (но зато и вся работа в таких случаях не должна превышать 6 часов).Ночная работа была разрешена для детей,занятых на стеклянных фабрика. В некоторых случаях закон считает ночным временем время между 10 час. вечера и 4 час. утра. Главному фабричному инспектору было предоставлено разрешать работу детей и по воскресеньям. Равным образом закон 1890 года ослабил прежние постановления и относительно труда подростков и женщин; так, губернским фабричным присутствиям, а где их нет — губернаторам, было предоставлено разрешать ночной труд подростков и женщин с тем, чтобы на следующий день они начинали работу не ранее полудня и т. д.

(38) Законами 15 ноября 1906 года регулирование рабочего времени распространено и на торговопромышленные и ремесленные заведения. Нормой принят 12-часовой рабочий день с двухчасовым перерывом для принятия пищи, то есть десять часов действительной работы (для ремесленных заведений формулировка этого правила яснее, чем для торговых). Несовершеннолетние служащие (до 17 лет) освобождаются ежедневно в будни на 3 часа для посещения школы. По праздничным дням работа совершенно воспрещается. Из общих постановлений закона установлено много самых разнообразных изъятий. Введение новых законов в жизнь и надзор за их исполнением поручается органам местного самоуправления, а где их нет — администрации. Оба закона носят следы спешной и во многих отношениях небрежной и неумелой работы, но даже в таком несовершенном виде могут быть полезны для облегчения условий труда в наших торговых и ремесленных заведениях. Закон о нормальном отдыхе торговых служащих был несколько изменен 12 сентября 1907 г. новым Высочайше утвержденным положением Совета Министров (постановления о праздничном отдыхе формулированы более детально и т. п.). Существенное влияние на отношения между хозяевами и торговыми служащими должен оказать ожидаемый в недалеком будущем новый закон о найме торговых служащих. Проект такого закона, устраняющий серьезные дефекты нашего законодательства, весьма несовершенного и устарелого, внесен уже министерством торговли и промышленности в законодательные учреждения.

(39) При отсутствии в России системы всеобщего обучения требование о посещении школы фабричными детьми (по крайней мере, 18 часов в неделю) обыкновенно не исполняется, потому что закон только приглашает, а не заставляет фабрикантов открывать школы. Кроме того, при продолжительности детского труда по нашему законодательству,

такое совмещение фабричной работы со школьным обучением и вообще не может дать хороших результатов. Чтобы доставить возможность нормального обучения детям, необходимо было бы просто повысить защитный возраст детей по примеру указанных выше передовых законодательств. Что касается мер к ограждению машин, улучшения гигиенической обстановки труда и организации врачебной помощи рабочим, то в этом отношении у нас до сих пор царит полный хаос. 2 июня 1903 года в состав нашего фабричного законодательства вошел и закон об ответственности предпринимателей за несчастные случаи с рабочими, и надзор за его выполнением был возложен также на фабричную инспекцию. Здесь мы не имеем возможности останавливаться на этом (кстати сказать, весьма несовершенном) законе, который к тому же в непродолжительном времени должен быть заменен законом о страховании рабочих.

(40) Ср. **Быков**, указ. соч., стр.253.

(41) В законе не решились высказать абсолютного запрещения доступа в фабричную инспекцию не техникам (должности фабричных инспекторов замещаются «лицами, окончившими курс в высших **преимущественно** технических заведениях»), но практика твердо держится указанного в тексте принципа. В настоящее время среди 273 инспекторов насчитывается только 8 врачей и 5 лиц других нетехнических специальностй, причем некоторые из этих лиц были в штате инспекции ещё до 1894 года. Между тем в 1886 году в общей сумме 29 инспекторов было 10 врачей, 3 педагога и 2 юриста и только 14 техников. См. М.Александров, «Фабричная инспекция в России». «Промышленность и Здоровье», т.III, стр. 15 — 17.

(42) Введение в круг обязанностей фабричных инспекторов осмотра паровых котлов имеет только ту выгоду, что устраняет возможный аргумент о дороговизне содержания фабричной инспекции. Современная фабричная инспекция, как оказывается, с избытком покрывает расходы на свое содержание. Содержание всего штата инспекции, а также 10 губернских механиков, должности которых сохранены в местностях, на которые не распространяется надзор инспекции (Сибирь, Закавказье и часть Кавказа) обходятся в настоящее время в 1.083.382 руб.в год. Сбор же от паровых котлов, установленный одновременно с реорганизацией фабричной инспекции в 1894 году, дает в последние года свыше 1.500.000 руб. Едва ли, однако, такие выгоды могут служить основанием сохранения за инспекцией столь несвойственной ей функции. См. М.Александров, «Фабричная инспекция в России», стр. 19.

(43) Положение старших фабричных инспекторов, как членов губернских фабричных присутствий, всегда было незавидное. Присутствие часто бывало послушным орудием в руках его председателя — губернатора, который мог направлять его деятельность как хотел. См., например, описание случая такой полной зависимости инспекции от губернатора до закона 1903 года у **С.Гвоздева**, «Записки фабричного инспектора» (из наблюдений и практики в период 1894 — 1908 гг.) Москва, 1911, стр. 21 — 29.

(44) Предприятия, о которых говорит наше фабричное законодательство, отмечены только названиями «фабрики, заводы и мануфактуры», причем со времени закона 1886 г. министру финансов, по соглашению с министром внутренних дел, предоставлено распространять надзор по ходатайству местных присутствий на значительные ремесленные заведения и освобождать от него незначительные фабрики и заводы. Насколько широк при этом простор толкованиям закона, видно, например, из того, что такие предприятия, как сельскохозяйственные винокуренные заводы, в некоторых губерниях подлежат надзору фабричной инспекции, а в некоторых — нет.

(45) О развитии фабричного законодательства в России см., кроме указанных, еще соч **Туган-Барановского**, «Русская фабрика» и ст.Arbeiterschutzgesetzgebung в Yfndw. d. Staatsw., **Литвинова-Фалинского,** «Фабричное законодательство и фабричная инспекция в России», Спб., 1900, ст. **П.С.** «К характеристике нашего фабричного законодательства» в журнале «Народное хозяйство» 1902 г., №3; **А.Микулина**, «Фабричная инспекция в России» Киев, 1906 г.; **С. Прокоповича**, «Длина рабочего дня по русскому законодательству», «Образование», 1905, №3; **О.Павлов,** «За десять лет практики»; **И.Х.Озеров**, «Политика по рабочему вопросу в России за последние годы», М.1906; Действующее законодательство(по 1908г.) собрано в неофициальном издании **Л.С.Элияссона**; «Законы об отношениях между предпринимателями и рабочими» и т. д. Спб.1908. После долгого перерыва публикация отчетов русских фабричных инспекторов была возобновлена в крайне урезанном виде с 1900 г. в форме кратких «Сводов отчетов фабричных инспекторов», дополняемых «Статистикой несчастных случаев с рабочими в промышленных заведениях, подлежащих надзору фабричной инспекции». Много интересных статей по вопросам фабричного законодательства содержит, к сожалению недолго издававшийся (в 1902 — 1905 гг.) журнал «Промышленность и Здоровье» (затем «Вестник фабричного законодательства и профессиональной гигиены).

Лекция пятнадцатая.

Рабочий договор (продолжение). I. Коллективное регулирование условий рабочего договора (коллективный или тарифный договор). - Профессиональные рабочие союзы, как основа коллективного договора. - История тред-юнионизма в Англии. - Происхождение английских рабочих союзов и их первоначальная деятельность. - Законодательное запрещение союзов и коалиций и борьба против него. - Плэс и радикальные члены палаты общин. - Деятельность союзов после отмены закона против коалиций. Роб.Оуэн. - Чартизм. - Перемена настроения союзов с 50-х гг. развитие их внутренней организации. - Реакция со стороны «нового юнионизма». - Судебные преследования последнего времени. - Современное состояние профессиональных союзов в Англии (численность, расходы). - Размеры профессионального движения в других странах. II. Формы коллективного договора. - Стачки. - Их связь с современным экономическим строем. - Изменения в отношении законодательства к стачкам. - Распространенность стачек в новейшее время. - Продолжительность стачек. - Требования, предъявляемые рабочими. - Условия успешности стачек. - Вредные последствия стачек. - Способы мирного улаживания споров между хозяевами и рабочими. - Соглашения с хозяевами по частным случаям через должностных лиц рабочих союзов. - Примирительные камеры. - Системы Мунделла и Кеттля. - Непопулярность камер в последнее время. - Способы улаживания споров в английской текстильной промышленности. - Совещания экспертов. - Соединенные комитеты. - Принудительное государственное разбирательство споров между предпринимателями и рабочими. - Законодательство Новой Зеландии. - Его влияние на положение рабочих и промышленности. - Государственный третейский суд в Новом Южном Уэльсе. - Законы о соглашении и третейском суде в Западной Австралии. - Федеральные законы 1904 и 1906 гг. - Размеры коллективного регулирования условий рабочего договора в последнее время (Англия, Германия». - Общий смысл рассмотренного преобразования способов заключения рабочего договора.

[964] В прошлой лекции я пытался показать, что уже одно законодательное регулирование делает рабочий договор неузнаваемым, отнимая из области свободного соглашения между хозяевами и рабочими все более и более важные пункты и превращая их из условий, бесконечно изменчивых для каждого данного случая, в твердые общеобязательные нормы с обширным кругом применения, тяготеющим к общенациональным границам[(1)]. Но и та часть рабочего договора, которая подлежит свободному соглашению, испытывает аналогичную судьбу. Место индивидуальных соглашений, различных для каждого рабочего, заступает коллективный договор, устанавливающий обще нормы для отношений между предпринимателями и группой рабочих (предприятия, местности, округа и т. д.), имеющие тенденцию стать также общенациональным правилом, то есть распространять свое действие на данную отрасль промышленности **[965]** во всей стране[(2)]. И это вполне понятно: при сосредоточении предприятий в крупные хозяйственные единицы, где обширные

массы рабочих самой техникой дела поставлены в однородные условия, и с развитием сознания общности интересов у рабочего класса, как целого, где отдельные лица не желают быть выскочками, ловко пользующимися выгодно сложившимися для них обстоятельствами за счет и в ущерб остальным товарищам, — идея о необходимости твердых, нормальных, для всех доступных **минимальных** условий труда не могла не завоевывать себе все более широкого признания. Коллективный договор приобретал, как увидим далее, разнообразные формы; он теоретически мыслим и в некоторых странах фактически применяется и без постоянных организаций рабочих, но история передовых капиталистических стран показывает, что без рабочих союзов применение коллективного договора не может быть устойчивым.

Мы обратимся поэтому прежде всего к характеристике рабочих союзов, составляющих существенную и вполне надежную основу для применения коллективного договора, а затем уже попытаемся выяснить главнейшие формы, в которых встречается в настоящее время самый коллективный договор. И здесь нам удобнее остановиться на истории Англии, где профессиональные рабочие союзы достигли впервые значительного развития и **[966]** послужили образцом для других капиталистических стран[(3)].

История английских рабочих союзов или, как их называют в Англии трэд-юнионов (trade-unions) восходит к сравнительно недалекому времени, захватывая собой пространство не более, чем двух столетий. Некоторые исследователи, правда, сближают современные трэд-юнионы с средневековыми ремесленными гильдиями; однако для такого сопоставления нет достаточных научных оснований. Состав средневековых гильдий **[967]** и задачи, которые преследовались этими организациями, были совершенно отличны от состава и целей современных профессиональных союзов рабочих. Членами гильдий были самостоятельные хозяева-ремесленники; задача улучшения их материального положения заключалась поэтому в принятии мер против удешевления товаров, то есть в уменьшении конкуренции между мастерами и обеспечении им рынков для сбыта. Мастера стремились устанавливать целый ряд ограничений против конкуренции смежных отраслей производства, а, с другой стороны, в своей среде налагали на всех членов гильдии общие нормы для продажи изготовляемых продуктов (нормальные цены). Наоборот, в трэд-юнионах выступают на сцену уже не хозяева, хотя бы и мелкие, а рабочие, лишенные средств и орудий производства, работающие по найму на капиталиста. Они не имеют непосредственных связей с рынком; их интерес заключается не в регулировании рыночных отношений по продаже вырабатываемых ими продуктов, а в обеспечении себе такой доли из продукта их труда, которая давала бы им возможность надлежащим образом удовлетворять их потребности. Иначе говоря, трэд-юнионы имеют в виду регулирование отношений между хозяевами и рабочими в благоприятном для рабочих смысле, противопоставляя силе капитала, сосредоточенной в руках капиталистов, другую силу — организацию трудящихся масс. А так как развитие таких отношений относится к сравнительно недавнему времени, то и рабочие союзы представляют собой новое явление в экономической истории Англии. **[968]** И действительно, известные историки

английского трэд-юнионизма Сидней и Беатриса Вебб указывают в своей книге («History of the Trade-unionism»), что ранее 1700 года им не удалось открыть никакого следа существования постоянных ассоциаций наемных рабочих с целями улучшения условий их труда. Только начиная с первых лет XVIII столетия, встречаются уже в некоторых исторических документах отрывочные известия о рабочих союзах, в виде жалоб на «недавно образованные коалиции обученных рабочих» в различных отраслях промышленности. Со средины же XVIII столетия журналы Палаты Общин полны петиций и контр-петиций, указывающих на существование ассоциаций наемных рабочих в большинстве высших (skilled) отраслей промышленности.

Мы знаем, что главной причиной возникновения рабочих союзов было развитие новейшей обрабатывающей промышленности, где стали сталкиваться противоположные интересы хозяина-предпринимателя и наемного рабочего. Поводы же, по которым возникали союзы в какой-либо момент в известной отрасли промышленности, бывали, конечно, весьма разнообразны. Вообще можно сказать, что рабочие организации зарождались из каждого случая, когда массы наемных рабочих, занятые в одной отрасли промышленности, встречались друг с другом и столковывались по поводу общего дела. Такими случаями бывали или обширные шумные стачки, или подача петиций парламенту относительно издания нового закона для урегулирования условий труда, или большие скопления в одном пункте лиц, ищущих работы, или образование «дружеских обществ» и клубов взаимопомощи на случай болезни и выдачи пособий на похороны. Наконец в таких промыслах, где рабочим приходилось часто путешествовать из города в город в поисках за работой, рабочие союзы возникали из временных организаций для приюта таких путников (tramps) в городах, через которые они должны были проходить.

Однако, говоря, что трэд-юнионы возникали на почве развития капитализма, мы впали бы в ошибку, связывая их появление с машинным капиталистическим производством. Первые шаги трэд-юнионизма соединяются с мануфактурным периодом развития промышленности, и первоначально наиболее стройно организованные союзы были именно в мануфактурных предприятиях (союзы портных, рабочих в шерстяных, чулочных мануфактурах и т. д.).

В чем же выразилась в первое время деятельность рабочих союзов?

Ища защиты против ухудшения своего положения, рабочие в начальный период развития крупной промышленности сами не сознавали ясно, какими мерами можно достигнуть этого. Смысл совершавшегося кругом них переворота в социально-экономических отношениях оставался для них темным, и они видели в распространении крупного производства и во введении машин только нежелательное явление. Рабочие союзы наводняли парламент просьбами о запрещении введения новых машин, об исполнении старого закона о **[970]** семилетнем сроке для обучения работе, о старинном же ограничении количества учеников (boys) у каждого предпринимателя и т. п. В ответ на эти просьбы Палата Общин обыкновенно назначала специальную комиссию для исследования вопроса, причем опрашивались сведущие в данном деле лица. Предприниматели

представляли парламенту целый ряд фактов и соображений, указывающих на то, что семилетний срок ученичества представляется нелепым при новых технических приемах, когда можно выучиться работе в несколько месяцев, что ограничение количества рабочих у одного хозяина двумя-тремя лицами немыслимо при крупном машинном или мануфактурном производстве, наконец, что запрещение вводить новые машины должно невыгодно отразиться на ходе английской экспортной торговли.

Парламент обыкновенно соглашался с этими доводами и петиции рабочих оставались без исполнения. Да и нельзя было поступить иначе, потому что требования рабочих были, действительно, неисполнимы, о возможности же других мер в защиту труда (например, фабричного законодательства) в то время ничего не знали ещё и сами рабочие.

Но если в первую половину XVIII столетия парламент со стесненным сердцем отвечал отказом на жалобы рабочих, сам не видя исхода из их тяжелого положения, то к концу века он принял уже определенную и сознательную политику в промышленных интересах, идущую в разрез с истинными интересами и нуждами рабочего класса. К этому времени правящие классы убедились в **[971]** выгодах системы промышленной свободы (в 1776 г. вышло «Богатство Народов» Ад.Смита) и покинули рабочих уже не в силу фактических трудностей разобраться в их нуждах, а из принципа. Благодаря такому настроению парламента, для рабочих наступили тяжелые дни. Особенно трудно было для английских трудящихся классов время между 1793 и 1815 гг., когда продолжительная война и ряд неурожаев чрезвычайно ухудшили бедствия промышленных рабочих. Попытки рабочих отстоять свои интересы, опираясь на старинные законы, изданные в защиту труда (в 1802 г., например, ткачи западной Англии в союзе с ткачами Йоркшира наняли специального адвоката для ведения их исков с предпринимателями), вызвали только стремление со стороны владеющих классов уничтожить эти старые законы. В 1814 году Палата Общин приняла билль, отменивший средневековые законы об ученичестве и устранивший вместе с тем последний остаток законодательной защиты условий труда, сохранившийся со средних веков. Между тем, проводя принцип промышленной свободы в тех случаях, когда это было выгодно для предпринимателей, Палата Общин нарушала его когда дело касалось интересов рабочих (специальные законы, запрещавшие коалиции в отдельных отраслях промышленности, существовали и ранее). Историки английского рабочего движения ставят этот закон в непосредственную связь с развитием трэд-юнионизма в текстильной промышленности Йоркшира и Ланкашира. О поспешности, с какой владеющие классы **[972]** старались добыть выгодное для них запрещение коалиций рабочих, можно судить по тому, что между внесением названного билля в Палату Общин и окончательным утверждением (королем) прошло всего 24 дня.

Закон 1799 г., дополненный биллем 1800 г., создал крайне тягостное положение для английских рабочих. К этому времени окончательно установился уже порядок свободного соглашения между хозяином и рабочими. Поэтому запрещение рабочих коалиций, ослабляющее силу одной стороны и создающее

привилегированное положение для другой, оказывалось очевидной и вопиющей несправедливостью. Правда, и коалиции предпринимателей также запрещались законом; но при этом упускался из виду тот факт, что при современном промышленном строе одному предпринимателю соответствуют часто сотни и даже тысячи рабочих. Сверх того, закон, преследующий предпринимателей, не применялся судьями того времени. «В течение всей эпохи репрессий, направленных против рабочих, — говорят Веббы, — когда тысячи рабочих страдали от осуждения за коалиции, не было ни одного случая, чтобы какой-либо предприниматель был наказан за подобное преступление». Политические деятели того времени в каждой попытке организации рабочих видели политическое преступление. Напуганные тяжелыми сценами французской революции, правящие классы с ужасом смотрели на проблески самосознания в среде рабочего класса. В течение более чем 20 лет после издания упомянутого выше закона трэд-юнионы подвергались беспощадному **[973]** преследованию. Особенно сильно чувствовалось давление закона против коалиций в текстильной промышленности. Например, в 1812 году, после грандиозной стачки шотландских ткачей, правительство арестовало центральный комитет, руководивший делом, присудив членов его к тюремному заключению, длившемуся для некоторых до полутора года. Газеты того времени (1800 — 1824 гг.) вообще полны известиями о подобных «судебных варварствах».

Рабочим не оставалось иного исхода, как начать упорную борьбу против ограничительных законов. Парламентский строй давал возможность вести эту борьбу легальным способом; требовались настойчивость и уменье. Политическое представительство делилось между двумя основными партиями — консервативной (землевладельческим классом) и либеральной (буржуазией). Рабочие не имели в парламенте своих представителей и потому им приходилось искать сочувствующих их делу лиц из чуждых им слоев общества — или из среды землевладельческой партии, по своим интересам враждебной фабрикантам, или из группы радикалов, проникнутых демократическими идеями в духе философии XVIII века. Такие лица находились, и нужно было лишь умело пользоваться их услугами. В этих сложных условиях жизнь скоро выдвинула из среды рабочих энергичных и способных деятелей, усилия которых принесли огромную пользу английскому рабочему движению. Среди этих замечательных личностей особенно выделялся Фрэнсис Плэс, передовой застрельщик английского рабочего **[974]** движения[(4)]. По своей первоначальной профессии он был портной, сначала работавший по найму, затем — как самостоятельный мелкий предприниматель. Когда подрос его сын, Плэс передал ему дело, а сам стал посвящать свое время исключительно общественной деятельности. В его лице английские рабочие приобрели себе политического деятеля первого ранга. Никто не умел лучше него практически поставить дело. В агитации, в давлении на парламентских деятелей, в составлении резолюций, петиций и биллей, руководительстве скрытыми пружинами — Плэс проявлял необычайную изобретательность и огромный такт. Он умел внушать доверие к себе и к защищаемому им делу самым разнообразным лицам — от простого рабочего до члена парламента. По политическим убеждениям он был последователем

радикальной доктрины Бентама и Джемса Милля и сочувствующих своему делу старался искать среди радикального крыла английской либеральной партии. Однако он хорошо понимал, что в английском обществе трудно добиться многого абстрактными рассуждениями или призывом к естественным правам человека, и потому старался выяснять каждый раз конкретные фактические черты существующей несправедливости. Он вмешивался во всякую стачку то как посредник между хозяевами и рабочими, то просто как союзник и **[975]** представитель рабочих. Он открыл обширную переписку с существовавшими трэд-юнионами и забрасывал газеты бесчисленными письмами и корреспонденциями. В газетной работе он сблизился с двумя видными впоследствии политическими деятелями — Мак Келлоком и Джозефом Юмом. Мак Келлок вскоре стал защитником буржуазных интересов, но зато в лице Джозефа Юма Плэс приобрел крупную силу, полезную для рабочего класса. Юм стал одним из лидеров нарождавшейся в Палате Общин новой партии философского радикализма, которая с сочувствием относилась к попыткам рабочих завоевать себе равное юридическое положение с предпринимателями. Между секциями депутатов парламента все чаще и чаще стал обсуждаться вопрос о желательности свободы коалиций; вскоре заговорили и о возможности её практического осуществления. В 1822 году сторонники реформы нашли уже, что почва достаточно подготовлена, и Юм взялся провести через Палату закон об отмене запрещения рабочих коалиций. Следующие два года были полны неутомимой и изобретательной деятельности друзей рабочего класса. Юму удалось убедить министров Гёскисона и Пиля назначить комиссию для исследования вопроса, причем Юм включил с замечательным искусством в свое предложение три различных предмета, между которыми было лишь одно общее, что все они были запрещены законом, именно — эмиграцию ремесленников, вывоз машин и коалиции рабочих. Гёскисон и его товарищи придавали главное значение второму пункту, имея в виду поощрение **[976]** машинного производства, а Плэс и Юм под его прикрытием проводили желательную для них реформу — свободу рабочих союзов. Благодаря усилиям Юма и Плэса, комиссии удалось собрать подавляющее количество фактических данных в пользу рабочих коалиций. Комиссия сделала из этих данных выводы, вполне согласные с действительностью, и билль об отмене запрещения коалиций был принят парламентом. Чтобы избежать затруднений при обсуждении этого закона в парламенте, его постарались провести с большой поспешностью, почти бе прений. Вообще он прошел так тихо и незаметно, что ланкаширские судьи через несколько недель после отмены запрещения коалиций приговорили к тюремному заключению участников одной коалиции, не подозревая, что для рабочих наступили уже другие времена.

Закон 1824 года поднял энергию рабочего класса. Рабочие убедились в справедливости своего дела и в возможности успешной законодательной борьбы. Теперь они добились уже одинаковых прав с предпринимателями и могли быть уверены, что их союзы для повышения заработной платы, уменьшения рабочих часов и улучшения условий труда представляют вполне нормальное и почтенное дело. Предприниматели, впрочем, не сложили оружия и в 1825 году провели

закон, несколько урезывавший права рабочих, данные в предыдущем году. Однако основное право свободы коалиций осталось, и, хотя трэд-юнионам предстояло впереди еще много борьбы за свои права, эта первая основа их существования никогда уже не **[977]** оспаривалась. Рабочие имели право соединенными усилиями отстаивать свои интересы, но им запрещалось побуждать насильственными мерами своих товарищей принять участие в общем деле (практика давала весьма широкое толкование этому). С другой стороны, рабочие союзы только допускались законом, но не признавались юридическими лицами, то есть не могли иметь собственного имущества. Запись же союзного имущества на отдельных лиц порождала, конечно, много неудобств и злоупотреблений. Однако сознание необходимости таких законодательных изменений на некоторое время было затемнено у английских рабочих агитацией в пользу общей политической реформы, с представлением о которой соединялась у передовых общественных деятелей и идея о коренном социальном перевороте. Вместо облегчения условий образования и деятельности рабочих союзов, надеялись уже при дарованных законодательством правах и при выработанных прежней практикой формах организации союзов устроить «Всеобщий рабочий союз», который быстро перенес бы центр тяжести общественных сил в ряды рабочего класса и тем открыл бы им возможность перестроить общество согласно желательному для рабочих идеалу.

В это время среди рабочих союзов особенным успехом пользовалась пропаганда известного английского реформатора Роберта Овэна.

Роберт Овэн разделял общую всем представителям утопического социализма уверенность, что современное общество легко может перейти от анархического состояния к нормальному социальному строю. Казалось, что стоит лишь хорошенько **[978]** выяснить основы нормального человеческого общежития, чтобы люди и могли осуществить его на деле. Подобно первым христианам, думавшим, что царствие Божие «придет яко тать в нощи», и первые социалисты ожидали быстрого исполнения их упований. Однако факты действительной жизни скоро показали несбыточность этих надежд. При всей кажущейся грандиозности плана создания «Всеобщего рабочего союза», рабочие были ещё очень слабы, мало развиты. Им мало ещё удалось улучшить свое положение сравнительно с прежним; они только выходили из состояния бесправия и унижения, и путь, по которому им предстояло идти, был загроможден множеством препятствий, для преодоления которых требовалась упорная и долгая работа. В 1834 г. под влиянием Овэновской агитации «Всеобщий союз» стал расти с колоссальной быстротой. В течение нескольких недель к нему примкнули около ½ миллиона новых членов, в том числе десятки тысяч земледельческих рабочих и женщин. Целью, одушевлявшей это движение, была всеобщая стачка. Однако, преувеличивая свои силы и уступая минутному нетерпению, члены «Всеобщего союза» постоянно устраивали ослаблявшие общие силы союза частичные стачки. Но и без этого от деятельности «Всеобщего союза» трудно было ждать чего-нибудь значительного. Местные и специальные союзы, из которых слагался «Всеобщий союз», были мало развиты и не имели под собой достаточно твердой юридической почвы. После кратковременного

подъема наступило быстрое падение столь шумно начатого дела и вскоре «Всеобщий союз» **[979]** должен был распасться и прекратить свое существование. Неудачно было и движение, известное под именем «Чартизма» (с 1837 по 1848 гг.), быть может, также не без влияния слишком широкой постановки для того времени вопроса о реформах существующего строя.

Группа радикалов поставила своей задачей широкую демократическую парламентскую реформу, формулированную в 6 пунктах «народной хартии» (Charter): 1) ежегодно возобновляемый парламент; 2) всеобщее избирательное право; 3) тайная подача голосов; 4) отмена ценза для избрания в члены парламента; 5) вознаграждение депутатам; и 6) равные избирательные округа. Так как подобная реформа вполне отвечала интересам трудящихся классов, то вожаки чартистского движения употребляли все усилия к тому, чтобы воспользоваться для поставленных целей существующими рабочими организациями. Движение приняло вскоре грандиозные размеры; однако действительная сила демократических элементов английского общества оказалась все ещё недостаточно могущественной, чтобы сломить сопротивление господствующих классов. Крушение «Чартизма» обратило симпатии рабочих классов в другую сторону. В половине 40-х годов в рабочей среде с демократической пропагандой успешно боролась агитация «свободной торговли» Кобдена и Брайта. Рабочие удовлетворялись небольшим реформами, благоприятными для их интересов (отмена «хлебных законов», то есть уменьшение пошлин на хлеб), и отказывались от преследования более широких социальных задач. Вообще с 50-х гг. в жизни английских **[980]** рабочих наступает новая эпоха, с которой связывают существенные перемены и в трэд-юнионах. За временем промышленного угнетения 1825 — 1848 гг. наступили более счастливые годы, когда оживление промышленности дало возможность и рабочим добиться мало помалу лучших заработков, поднять свое образование, повысить уровень культурных привычек. Но вместе с тем рабочие сделались гораздо скромнее в реформаторских требованиях. Мысль об образовании «Единого рабочего союза» была уже оставлена, прекратились и связи с социалистической доктриной. Однако внутренняя организация союзов в это именно время сделала крупные успехи. Прежде всего, благодаря повышению заработка, явилась возможность уплачивать регулярно значительные взносы в кассу союза (около 1 шиллинга в неделю). Так постепенно накапливались огромные фонды, которые давали достаточно средств на цели взаимопомощи (пособия на случай болезни, погребения, переезда в другой город) и на борьбу за улучшение условий труда (пособия на случай безработицы и во время стачек). Самая организация союзов стала гораздо совершеннее. Вместо беспочвенных попыток скорейшего объединения всего рабочего класса в единый «Всеобщий Союз» стало развиваться стремление укрепить основы организации труда в отдельных профессиях. И уже в этих пределах налаживались крупные национальные организации. Была принята система так называемой «амальгамации», то есть объединения местных союзов в каждой специальной отрасли промышленности по всей стране. Управление было **[981]** строго концентрировано; ни один местный союз не мог предпринять какого-либо

важного дела, не получив на то разрешения от центрального органа. Административные обязанности стали поручать специальным должностным лицам, состоящим на жалованье союза; среди них было немало хорошо образованных и прекрасно подготовленных к делу людей. Отдавая все свое время делу союза, такие лица, естественно, могли гораздо лучше справиться с возложенными на них задачами, чем прежние органы рабочих организаций, обремененные другими занятиями.

Так возникли и развились крупные национальные союзы, захватившие в себя огромную часть «обученных» рабочих Англии; типом их служило до последнего времени «Соединенное общество машиностроителей» (Amalgamated Society of Engineers), составленное только их рабочих, получающих высокую плату, располагающее огромными средствами и проникнутое весьма умеренными социально-политическими убеждениями. В таких союзах, наряду с задачами борьбы из-за улучшения условий рабочего договора выдающееся место заняли цели взаимопомощи (страхования), удачное осуществление которых благодаря крупным взносам немало способствовало упрочению идеи профессионального движения в английской рабочей среде. Когда же организация отдельных союзов достаточно укрепилась, сейчас же был выдвинут жизнью на очередь и вопрос о более обширной организации. Возникновение больших специализированных союзов вызвало появление в Лондоне известного количества главных должностных **[982]** лиц этих организаций, которые имели, конечно, много поводов сходиться вместе и обсуждать вопросы, одинаково затрогивающие интересы их союзов. Они образовали вскоре тесный кружок, составивший как бы неофициальный орган нескольких больших союзов Англии. Членами его были лица, много поработавшие на пользу английского союзного движения среди рабочих, — люди с замечательной энергией, выдержкой и крупными организаторскими талантами. Таковы были Вильям Аллан и Роберт Эппльгарт (генеральные секретари общества машиностроителей и плотников), Даниэль Гилль (генеральный секретарь союза чугунолитейщиков), Эдвин Каульсон (генеральный секретарь союза каменщиков) и Оджер (генеральный секретарь союза рабочих, занятых в производстве обуви).

Они сосредоточивали в своих руках в течение долгого времени политику наиболее важных рабочих союзов. Отказавшись от широких программ, они добивались частичных законодательных реформ, благоприятных для развития рабочих союзов и вообще для интересов трудящихся классов, и в этом отношении усилия их далеко не остались бесполезными. С 60-х гг. они организовались уже в постоянное учреждение под названием «Промышленного совета» (Trades Council), задачей которого стало объединение деятельности различных трэд-юнионов. В 1866 г. лондонский Trades Council (такие же советы были устроены и в других городах, где находились центральные управления рабочих союзов), управляемый Оджером, вел агитацию в пользу **[983]** предложенного либеральной партией билля о реформе парламентских выборов. В результате этой агитации в 1867 году был проведен закон, доставивший и рабочим право голоса. Опираясь на приобретенную таким путем политическую силу рабочего класса, представителям рабочих союзов удалось добиться Trade Union Act'a 1871 года,

впервые поставившего английское профессиональное движение на действительно твердую легальную почву. На основании этого закона, всякий союз мог быть зарегистрирован как юридическое лицо, если его устав не противоречил требованиям уголовного закона. Союзы получили тем самым право иметь свое собственное имущество и защищать его в суде. Хранение союзных фондов и управление ими было гарантировано с этих пор от всяких злоупотреблений и ненужных для дела осложнений. И вместе с тем закон 1871 года охранял союзные фонды от притязаний предпринимателей, объявляя ничтожными иски об убытках, направленные к этим фондам за действия представителей союзов. Однако позиция предпринимателей далеко не была потеряна. Одновременно с упомянутым законом им удалось провести специальный уголовный закон (Criminal Law Amendment Act), значительно ослаблявший действие первого, потому что он давал возможность предпринимателям преследовать, как проявления насилия, действия членов союзов по любому поводу. Некоторые судьи охотно толковали этот закон в пользу хозяев, объявляя, как выражается один из видных английских профессиональных деятелей, **[984]** цель стачки законной, а средства, которыми эта цель должна быть достигнута, незаконными[5].

Например, в Южном Уэльсе семь женщин были посажены в тюрьму только за то, что сказали «Ба!» одному рабочему, срывавшему стачку (blackleg).

Трэд-юнионисты напрягли все усилия, чтобы добиться отмены несправедливого закона. Им помог в этом, между прочим, известный своими симпатиями к профессиональному движению и один их первых теоретиков его Фред. Гаррисон, много способствовавший и проведению Trade-Union Act'a 1871 г. да и сами трэд-юнионы представляли достаточно солидную силу. Выступая опять на борьбу за свои кровные интересы, английские союзы располагали уже в это время и некоторой объединенной организацией. Заботы об общих делах естественно привели видных деятелей профессионального движения к мысли о необходимости выработать организацию постоянного представительства всех английских союзов. Были созданы два таких органа: ежегодно собирающийся конгресс трэд-юнионов, устанавливающий директивы профессионального движения, и исполнительный — постоянно действующий «Парламентский Комитет» для выполнения поручений конгресса по разработке и проведению через парламент законов, желательных для рабочего класса.

Первый конгресс рабочих союзов собрался в 1868 году в Манчестере. Новая организация укрепилась, однако, только с 1871 г., когда (на конгрессе в Лондоне) впервые собрались **[985]** действительные руководители профессионального движения, а назначенный этим конгрессом «Парламентский Комитет» открыл собою прочную объединенную организацию постоянной работы над проведением через парламент законодательства, охраняющего интересы рабочих союзов. Вскоре союзы поставили задачей проведение своих представителей в парламент и на общих выборах 1874 года из тридцати намеченных союзами кандидатов двое — Александр-Макдональд и Томас Бёрт — прошли в члены парламента. Это были первые представители от рабочих в английском парламенте. Самое развитие численности рабочих союзов после

издания закона 1871 года шло усиленным темпом: на конгрессе 1872 года было представлено ещё всего 375.000 организованных рабочих; в 1874 году их было уже 1.191.922 чел. Если принять в соображение даже и то, что на конгресс 1872 г. послали делегатов не все рабочие союзы, то все же придется признать, что за промежуток времени между 1871 и 1875 годами число организованных рабочих более чем удвоилось.

Благодаря приобретенной силе и организации трудящихся масс и упрочению их политического положения их представителям удалось настоять на отмене ненавистного уголовного закона 1871т г. и получить благоприятные для союзов законодательные определения условий их деятельности (законы 1875 г.). Тюремное заключение за самовольное прекращение договора с хозяином было уничтожено; дозволено было мирное увещание товарищей присоединиться к стачке (постановка рабочих пикетов в местах, где решено было прекратить **[986]** работу, так назыв. picketing). Вообще было признано за правило, что члены рабочих союзов подвергаются уголовной ответственности только за такие нарушения, за которые отвечает каждое отдельное лицо. Так, рабочие побили либеральных политиков их же оружием. Те требовали свободы действий; рабочие завоевали и себе эту свободу. В отстаивании своих интересов английские рабочие проявили и на этот раз большую моральную выдержку и крупный деловой такт. «Мы никогда не считали рабочие законы 1875 года совершенными, — пишет известный деятель того времени Джордж Гауэлл. — Нашим желанием было — уничтожить классовое законодательство и поставить всех без изъятия под общий закон страны...мы настаивали на равенстве перед законом во всех случаях. Мы получили много — столько, сколько было возможно при данных обстоятельствах. Требовать большего — значило бы поставить в опасность проводимые меры... Некоторые из наших противников могли желать этого; но наши друзья не хотели бравировать опасностью. Они были правы. С ними был согласен и парламентский комитет, и мы приветствовали законодательство в том виде как оно прошло»[(6)].

Но если к семидесятым годам английские профессиональные союзы достаточно упрочились и добились существенных положительных результатов как для своих членов, так и для других английских рабочих, оставшихся вне **[987]** профессиональной организации, — зато они успели утратить и много хорошего из своих старых увлечений. Организованные рабочие легко отказывались от демократических принципов, когда-то столь дорогих их вождям, погружались целиком в практические злобы текущего дня и в крупных вопросах социальных улучшений не шли дальше обычных требований передовой буржуазной программы. Кажется чрезвычайно странным, чтобы представители во всяком случае демократической части общества, чтобы представители рабочего класса высказались на своем конгрессе против всеобщей подачи голосов. А между тем, это действительный факт в истории английских рабочих союзов (в 1882 и 1883 гг.).

К стыду английских рабочих, некоторые весьма полезные для них самих законы были проведены через парламент усилиями буржуазных партий. Так, законом против расплаты товарами и передачи платы содержателям трактирных

заведений английские рабочие обязаны усилиям радикала-буржуа Брадло. Конгресс трэд-юнионов чрезвычайно мало интересовался в особенности тем, что выходило из сферы его непосредственных, узких интересов; его не трогали, например, бедствия товарищей, работавших при «системе выжимания пота», потому что в состав трэд-юнионов входили только хорошо оплачиваемые рабочие; он не старался агитировать в пользу надзора фабричных инспекторов за такими заведениями, где он еще не применялся (например, за пекарнями) и т. п. Апатия конгресса была настолько велика, что сторонники расширения фабричного законодательства решили **[988]** действовать помимо него и образовали для этого специальное общество (Northern Counties Factory Act Reform Association в 1886 г.). В числе немногих крупных мероприятий, за которые постоянно высказывался конгресс рабочих союзов и которыми английские рабочие обязаны именно этому учреждению, следует отметить назначение фабричных инспекторов их рабочих. Именно, в 1882 году был назначен первый такой инспектор — Prior, генеральный секретарь союза плотников. Также в значительной мере под влиянием усилий конгресса была проведена избирательная реформа 1885 года, которая уравняла подачу голосов в графствах и городах, распределила справедливо депутатские места и т. д. Впрочем, необходимо отметить, что деятельность Конгресса в данном случае вполне совпадала с либеральной программой; в тех случаях, когда либеральная партия относилась отрицательно к реформам в пользу рабочих, они обыкновенно и не проводились. Так, либеральное министерство 1884 года не провело для рабочих даже закона об оплачиваемых выборных должностях (судей), а в виде уступки назначило лишь фактически четырех вождей трэд-юнионизма судьями в Ланкашире. Подобной же политики придерживались и последующие министерства — как либеральные, так и консервативные.

Вообще за рассматриваемый период сложился тот тип английских рабочих союзов, на который с удовлетворением указывали представители буржуазии, говоря, что английский рабочий гораздо культурнее континентального. Однако они ошибались, надеясь на устойчивость подобного типа. При **[989]** всем своем «административном нигилизме», при всей склонности следовать системе «laissez faire, laissez passer», английские организованные рабочие оставались все же рабочими и, следовательно, по существу должны были чувствовать себя более солидарными со своими, хотя бы и сравнительно малообеспеченными товарищами, чем с буржуазией.

Пробуждение духа товарищеской солидарности со всеми трудящимися, как бы обездолены они не были, наступило у английской рабочей аристократии под влиянием движения, всколыхнувшего низы рабочего класса во второй половине 80-х гг. В это время обострившееся положение беднейших слоев рабочего населения Лондона снова создало благоприятную почву для социалистической пропаганды. Среди английских рабочих громадным успехом пользовались в это время идеи известного американского публициста Генри Джорджа (национализация земли, от которой промышленные рабочие легко переходили и к выводу о национализации средств производства) и Карла Маркса (при жизни имевшего мало сторонников в английской рабочей среде). Общее экономическое

положение страны было тревожно. За временем промышленного и торгового оживления наступила эпоха депрессии; заработная плата упала во многих производствах, увеличилось число безработных... По произведенному тогда Чарльзом Бутсом обширному исследованию лондонской бедности оказалось, что в одном Лондоне около 1 ¼ милл. Лиц находится ниже «линии бедности», то есть ведут полуголодное существование, и что население, хронически голодающее, бездомное и полупреступное, **[990]** насчитывает в своих рядах десятки тысяч человек.

Тогда некоторые идеалистически настроенные молодые члены наилучше организованных профессиональных союзов решили принести на помощь своим обездоленным товарищам испытанное орудие — организацию и коллективную борьбу за условия рабочего договора. При их участии (среди них выделялись в особенности Джон Бёрнс, Том Манн и Бен Тиллет) прошло несколько удачных стачек среди наиболее беззащитных рабочих групп. Так, в 1888 г. бастовали работницы на спичечных фабриках, а в 1889 г. произвела особенно сильное впечатление стачка рабочих в лондонских доках. В обоих случаях успех стачечников был обязан в значительной мере дружной поддержке других рабочих и сочувствию общественного мнения. Но тот факт, что ради коллективной деятельности удалось сплотить и организовать такую, по-видимому, беспомощную толпу, сброд случайно сошедшихся в одном месте полуголодных и оборванных людей, как лондонские докеры — не мог не производить внушительного впечатления. Союзы низших разрядов рабочих стали образовываться с поразительной быстротой. А вожди движения, опираясь на это новое для английской жизни явление, стремились дать ему всеобщий характер, противопоставляя «Новый Юнионизм» отжившей, по их мнению, профессиональной организации старого типа.

Существенные черты этого «Нового Юнионизма» таковы: во-первых, новые союзы, включая в себя «необученных» рабочих, то есть получающих **[991]** сравнительно низкую плату, естественно, не могут брать с своих членов такие крупные взносы, как старые союзы; отсюда и задачи их принимают иной вид. Новые союзы не могут преследовать целей взаимопомощи и страхования; их средства оказываются достаточными только для борьбы (выдача пособий во время стачек и т.п.); поэтому главная цель их и заключается именно в борьбе за улучшение условий труда. Задачи страхования и помощи могут быть, по мнению руководителей этих союзов, переданы в руки государства; деятельность же рабочих союзов сосредоточилась бы тогда исключительно на защите их интересов против предпринимателей.

Вторая характерная черта «Нового Юнионизма» – это привлечение к организации низшего класса «необученных» рабочих. Дух дисциплины, товарищеских чувств, порядка и законности начинает становиться достоянием не одних только высших слоев английского рабочего класса; он проникает и в чуждую ему дотоле среду скудно оплачиваемых рабочих, что не может, конечно, не отражаться самым выгодным образом на общем культурном состоянии страны. Организаторы новых союзов ставят своей прямой задачей политическое воспитание рабочего класса; они прилагают все усилия к тому, чтобы и низшие

рабочие становились сознательными участниками политической и общественной жизни.

Наконец, в области социальных реформ представители «Нового Юнионизма» выставляют требование расширения сферы «государственного и муниципального социализма», то есть замены частных **[992]** предприятий общественными, где это осуществимо в ближайшее время (например, передача в руки городов водоснабжения, освещения, трамваев, омнибусов и т.п.). По способу проведения в жизнь намеченных реформ они высказываются за конституционные приемы, то есть за отстаивание своих интересов законными средствами борьбы, даваемыми существующим государственным строем.

Надежды организаторов новых союзов не вполне оправдались в действительности, и после стачки докеров дальнейшие шаги «Нового Юнионизма» были менее успешны. В начале движения организация шла более быстрым темпом, потому что живы были впечатления первой крупной победы; последующая же будничная жизнь, полная тяжелой борьбы и разочарований, требующая большой выдержки, настойчивости и терпения, естественно охлаждала столь горячие вначале порывы многих, захваченных волной нового дела. Тем не менее, идеалистическое настроение «новых юнионистов» не осталось без влияния на старые союзы, по-прежнему наиболее прочные и могущественные, заставляя их во многом отступать от прежнего духа замкнутости и исключительности. Они стали более чутки к широким демократическим реформам и с все растущей симпатией встречали предложения новых законодательных опытов (установление минимума заработной платы, пенсий на старость и т.п.).

По-видимому, есть основания для предположения, что из параллельных и пока все еще враждебных друг другу главных тенденций Старого и Нового Юнионизма выработается одно могучее **[993]** общественное течение, которое сумеет придать широкую и вместе с тем практически осуществимую постановку делу преобразования английской общественной жизни. Деятельность самих рабочих союзов обещает специализироваться, ограничиться одним только установлением договора о заработной плате, гарантирующего рабочим хороший заработок, равномерно распределяемый между различными разрядами рабочих (принципы «Living Wage» и «Standard Rate»). Страховая деятельность союзов, в настоящее время составляющая для многих из них очень сложную задачу, может перейти в руки государства (кроме страхования от безработицы, в котором, как показал опыт Бельгии и Франции, очень удобна комбинация частных и общественных сил, именно, субсидирование союзов общественной властью в их расходах на эту статью), а борьба за общие социальные и политические реформы перешла бы при этом к специальной рабочей партии. Конечно, трудно сказать в какую сторону унесет английских рабочих волна грядущих общественных течений; во всяком случае, на такие перспективы дальнейшей эволюции английских союзов указывает немало фактов и из их современной практики.

К началу XX века английские профессиональные союзы неожиданно опять попали в полосу судебных преследований. Закон 1871 года не устанавливал, как мы видели, денежной ответственности союзов их фондами за незаконные

действия их представителей. Во всяком случае так истолковывали его и друзья и враги профессионального движения в течение почти тридцати лет. С другой **[994]** стороны, со времени закона 1875 г. мирная постановка рабочих пикетов признавалась делом вполне законным. И вдруг, в период 1897 – 1901 гг. палата Лордов, действуя в качестве верховного суда, постановила несколько решений, совершенно изменяющих характер ответственности союзов. Из этих решений особенно важно высказанное по делу железнодорожной компании долины Тафф с союзом железнодорожных служащих. Компания предъявила иск к союзу, требуя от него вознаграждения за убытки, причиненные «пикетированием» одного из местных секретарей союза. Палата Лордов присудила союз к уплате 20.000 фунтов стерл. в возмещение убытков компании и 3.000 фун. судебных издержек (всего более 200.000 руб. на наши деньги). Решение это произвело громадное впечатление в мире трэд-юнионов, отчетливо показав им, какая опасность может грозить союзному делу от неясности закона и произвольного толкования его. Оно немало повлияло на оживление интереса рабочих к политической деятельности и значительно укрепило позицию сторонников принципа государственного третейского разбирательства промышленных столкновений между хозяевами и рабочими.

На общих выборах 1906 года перемена в настроении рабочих сказалась поражением консервативной партии, поддерживавшей новую судебную политику по отношению к союзам. Новое либеральное министерство, в состав которого вошел один из старых вождей «Нового Юнионизма» Джон Бёрнс, внесло в 1906 же году проект закона, имеющего целью восстановить права союзов, **[995]** нарушенные решениями Палаты Лордов. Рабочая партия представила свой параллельный проект, более определенно формулированный, и в результате их обсуждения – 21 декабря 1906 г. был издан закон (Trade Disputes Act), которым было разрешено мирное пикетирование и объявлены ничтожными иски к союзным фондам из-за незаконных действий отдельных членов союза или его органов, которые в данном случае отвечают сами за себя и лишь постольку, поскольку совершенные ими действия наказуемы общим уголовным законом[7].

Пробуждение в среде трэд-юнионистов интереса к политической деятельности выразилось, между прочим, в том, что союзы установили небольшие принудительные взносы на избирательные издержки и содержание избранных депутатов парламента. Предприниматели не замедлили открыть поход и с этой стороны. среди членов рабочих союзов стали появляться лица, возбуждавшие иски о возвращении изъятых у них взносов на содержание членов парламента, мотивируя это требование несогласием с политическими взглядами, выдвинутых союзами кандидатов. Одно из таких дел, поднятое в 1908 году членом железнодорожного союза Осборном, пройдя ряд инстанций, окончилось 22 декабря 1909 г. в Палате Лордов вердиктом в пользу Осборна. Этим решением лорды создавали **[996]** прецедент, чрезвычайно опасный для профессионального движения, лишая трэд-юнионы возможности иметь в парламенте своих представителей. Хлопоты и издержки не пропали даром (рабочий Осборн, требовавший себе возвращения двух шиллингов, то есть менее одного рубля, истратил на ведение дела 10.000 фун. стерлингов, то есть около 100.000 рублей.

Ясно, что кто-то снабдил его средствами на ведение процесса). Однако, эту победу едва ли можно считать прочной. Трэд-юнионы поспешили войти в соглашение с правительством, в результате чего министр финансов внес предложение о жалованьи депутатам в виде простого параграфа в бюджете 1911-1912 гг. Кроме того, правительство составило законопроект о праве союза собирать взносы для политических целей. Проект этот, получивший кличку «Осборновского билля», предоставляет трэд-юнионам по постановлению большинства членов собирать взносы в специальный «политический фонд» и в то же время освобождает лиц, несогласных с большинством, от обязанности делать взносы.

Какова бы ни была судьба этих предложений, нельзя не видеть, что профессиональные союзы представляют в Англии настолько крупную силу, что борьба с ними оказывается делом далеко не легким[(8)]. **[997]**

Походы против союзов не ослабили их значения и не уменьшили числа их членов. Постепенно возрастая, количество организованных рабочих в 1906 году перешло за 2 миллиона, а в 1908 году составляло 2.378.248 чел. По отношению к общему числу наемных рабочих эта цифра не очень велика, но в некоторых отраслях промышленности союзы давно уже поглощают почти всю массу занятых рабочих. Например, в Ланкашире «Соединенное общество бумагопрядильщиков» еще в начале 90-х гг. считало в своих рядах практически почти всех рабочих этой специальности; то же наблюдалось и для союза кораблестроителей и котельщиков, нортумберлендских углекопов и т.д. В некоторых производствах число членов союза если и не так велико, то все же очень значительно; например, в те же годы для всех вообще углекопов процент организованных равнялся 80.

Наоборот, весьма слабо организованы рабочие, стоящие вне рядов крупной промышленности; таковы «не наемные» рабочие, непосредственно связанные с потребителями, например, чистильщики сапог в больших городах, разносчики и рабочие в формах промышленности, приближающихся к домашнему производству. Главную же массу неорганизованных рабочих составляют сельские рабочие. Из 2.378.248 организованных рабочих, зарегистрированных в 1908 г., больше 70% (1.742.419) приходилось на пять главных групп производств: 1) горное дело и каменоломни; 2) металлургию, **[998]** механические производства и кораблестроение; 3) текстильную промышленность; 4) строительное дело; 5) железные дороги.

Число членов профессиональных союзов

Год	Горное дело и каменоломни	Металлургия, механические производства, кораблестроение	Текстильная промышленность	Строительные промыслы	Железные дороги	Всего членов проф.союзов
1899	**445.726**	**335.746**	**246.463**	**250.008**	**75.883**	**1.849.999**
1908	**717.998**	**365.942**	**362.213**	**177.553**	**118.713**	**2.378.248**

Число женщин – членов рабочих союзов в конце 1908 г. составляло 205.732. Большинство из них заняты в Ланкаширской хлопчатобумажной промышленности.

Общая сумма доходов, расходов и фондов, остававшихся к концу года в 100 главных союзах, обнимающих более 60% всех трэд-юнионистов (всего 1.169.972 чел. В 1899 г. и 1.432.649 чел. В 1908 г.) составляла (в фунтах стерлингов):

Год	**Доходы**	**Расходы**	**Фонды на конец года**
1899	**1.835.398**	**1.252.011**	**3.240.187**
1908	**2.733.715**	**3.201.183**	**5.170.193**

[999]

Всего за десятилетие 1899 -1908 гг. 100 главными союзами было израсходовано 19.400.000 фунтов стерлингов. Наибольшая доля расходов по-прежнему шла на цели взаимопомощи, то есть, главным образом, на пособия больным и пострадавшим от несчастных случаев, престарелым и на погребение – 8.300.000 ф.ст. (42,7%). На цели борьбы из-за условий договора (пособия стачечникам и безработным) было израсходовано всего 6.900.000 ф.ст. (35,5%) – в том числе на пособия стачечникам 2.100.000 ф.ст. (10,8%) и 4.800.000 (24,7%) на пособия безработным. Остальные 4.200.000 ф.ст. (21,8%) были употреблены на прочие расходы (по управлению и т.п.).

Сведения по отдельным годам дает следующая таблица[(9)]:

Было израсходовано 100 главными союзами
(в фунтах стерлингов)

Годы	**Пособия во время стачек**	**Пособия безработным**	**На цели взаимопомощи**	**Расходы по управлению и прочие**
1899	119.970	184.564	620.508	326.960
1900	153.516	261.295	679.556	362.349
1901	210.001	325.264	720.119	385.697
1902	218.691	429.524	748.850	403.169
1903	171.962	516.258	791.166	437.719
1904	124.285	654.993	849.236	425.495
1905	210.758	522.967	902.511	428.299
1906	152.053	424.030	923.005	459.588
1907	133.363	465.668	975.297	479.829
1908	608.609	1.001.951	1.065.220	525.403

[1000]

За последнее время профессиональное движение сильно выросло и в других капиталистических странах. В частности, в современной Германии профессиональные союзы и по количеству членов, и по значению в деле регулирования условий рабочего договора занимают уже почти столь же крупное место в хозяйственной жизни, как и в Англии. Влияние их несколько ослабляется раздробленностью по различным политическим направлениям. Профессиональные союзы Германии были обязаны своим возникновением политическим партиям (либералам, социалистам христианским социал-политикам). С укреплением и развитием социал-демократии наибольшая масса организованных рабочих примкнула к этой партии, ближе выражающей общие

стремления рабочего класса, но наряду с этими так называемыми «свободными» профессиональными союзами остается значительный контингент профессионально-объединенных рабочих, руководимых либеральными (Гирш-Дункеровские союзы) и христианскими политиками[10]. Хотя особенности задач профессиональных союзов, требующие от них политической нейтральности, в принципе признаются, тем не менее, рознь между членами союзов по политическим убеждениям вносит разлад и в их профессионально-союзную деятельность, заставляя их напрасно тратить силы на **[1001]** взаимные трения. вместо содействия и поддержки друг друга[11].

В последнее время профессиональные рабочие союзы стали возникать и в России. Они ведут свое начало с богатого событиями 1905 года, причем непосредственный толчок к их образованию давало или общеполитическое движение (начало союзу рабочих печатного дела было положено в памятные январские дни в Петербурге; союзы конторщиков и фармацевтов были созданы в связи с общим стремлением русской профессиональной интеллигенции к устройству союзов), или удачные стачки (среди ремесленных и фабрично-заводских **[1002]** рабочих ядром будущих профессиональных союзов служили обыкновенно стачечные комитеты). Недостатки законодательного регулирования (временные правила 4 марта 1906 г., сузившие сферу деятельности союзов и подчинившие их произволу местных властей) не дают возможности русскому профессиональному движению развиваться сколько-нибудь нормально, в особенности в последнее время, когда чрезвычайно усилились преследования союзов из политических соображений. Тем не менее, несмотря на эти неблагоприятные условия, профессиональные союзы успели уже пустить прочные корни в русской рабочей среде. Сначала профессиональное движение распространялось скорее в области ремесленного и торгового труда. Первыми союзами, кроме союза рабочих печатного дела, были союзы конторщиков, часовщиков, фармацевтов, приказчиков, булочников и кондитеров, сапожников, трактирных служащих и т.п. Затем оно вскоре перекинулось и к фабрично-заводским рабочим – в металлургической, текстильной, химической промышленности и т.д. По сведениям анкеты, предпринятой организационным комитетом всероссийской конференции профессиональных рабочих союзов, в начале 1907 года насчитывалось 652 союза с 245.555 членами. Это был кульминационный пункт, достигнутый русским профессиональным движением. Под влиянием правительственных репрессий, а отчасти и внутренней незрелости самого движения и недостатку культурности и корпоративной воспитанности членов союзов, число организованных рабочих стало быстро падать. 1 января 1908 г. (по сведениям **[1003]** «Торгово-Промышленной Газеты» во всех профессиональных союзах насчитывалось всего 130.000 членов[12].

II.

Познакомившись в существенных чертах с организацией и деятельностью рабочих союзов, мы можем теперь перейти к рассмотрению главнейших способов коллективного заключения договора рабочих с хозяевами, в применении которых рабочим союзам принадлежит весьма видная роль.

Первый способ коллективного регулирования заработной платы и других условий рабочего договора – стачка. Как только рабочие начинают скопляться значительными массами в отдельных предприятиях, как только у них начинает пробуждаться чувство человеческого достоинства и повышаются требования к жизни и к обстановке труда – они выступают с коллективными заявлениями и протестами, подкрепляя их отказом от работы. В первое время таких коллективных выступлений, когда рабочие только выходили еще из угнетенного, подневольного существования, в их душе поднимался не один человечный порыв к лучшему устроению жизни, но и зверские инстинкты разрушения. Поэтому многие, присматриваясь к **[1004]** ранним стачкам, видели в них просто проявление буйных наклонностей со стороны рабочих или в лучшем случае чрезмерные претензии, и считали их случайными уродливыми вспышками в ходе хозяйственной жизни, которые следовало удерживать строжайшими мерами. Между тем и эти формы борьбы рабочего класса за свои интересы естественно вытекают из основных условий современного экономического строя. Развитие крупной промышленности привело к тому, что договор об условиях найма утратил свой прежний характер соглашения предпринимателя с отдельными рабочими. Сотни и иногда тысячи рабочих, занятых на одной фабрике, поставлены всем строем производства в одинаковые условия; естественно, что и наилучшей формой соглашения их с предпринимателями становится общий коллективный договор. При прежних промышленных порядках рабочие, в случае несогласия на предлагаемые им условия или отказа хозяина от их требований, могли уйти и искать работы в другом месте, у другого хозяина. Теперь же массы людей, связанные с известным промышленным пунктом, не могут оторваться от него и искать занятия в другом месте. При неудаче мирного соглашения с хозяином им ничего не остается, кроме массового прекращения работы. Необходимость участия всех или значительного количества работающих также диктуется особенностями положения современных рабочих. При отказе от работы немногих лиц и не сразу, а отдельными небольшими вспышками, стачка была бы совершенно бесцельна. Здесь перед нами еще раз выступает характерная черта **[1005]** современной экономической жизни — потребность в объединенной деятельности рабочего класса. Вытесняемые из деревень и из мелких мастерских и сосредоточенные в крупных промышленных центрах, уравненные друг с другом нивелирующими тенденциями капитализма, рабочие естественно побуждаются к объединению, к совместной товарищеской деятельности. Стачки служат лишь одной из форм такой деятельности и потому, повторяем, представляют собой вполне нормальное явление в современной хозяйственной жизни.

Всматриваясь в историю стачек новейшего времени, мы найдем в ней два резко различающихся периода как по характеру самих забастовок, так и по отношению к ним законодательства и администрации.

Первоначально, как мы имели уже случай видеть из истории английских трэд-юнионов, рабочие сами не сознавали смысла происходящего промышленного переворота. Так как каждая новая машина многих оставляла без работы, а для других понижала размеры их заработка, то в первое время развития

машинной промышленности рабочие видели причину своих бедствий в машинах, а потому часто разрушали их и разбивали фабричные здания. Забастовки рабочих отличались в то время вообще буйным характером, наиболее ненавистные предприниматели и управляющие делались иногда жертвами возмущения. Рабочие ещё не были тогда настолько развиты и дисциплинированны, как в настоящее время; они приносили с собой на фабрику взгляды «доброго старого времени» и в каждом неблагоприятном для них явлении жизни **[1006]** склонны были видеть скорее личные злоупотребления со стороны хозяев, чем неустройства всего промышленного порядка. С другой стороны, и сами хозяева очень часто давали повод к такому враждебному отношению, практикуя систему невозможных прижимок, придирок и злоупотреблений.

Однако повышение культурного уровня трудящихся классов и разумное отношение законодательства скоро изменили прежнюю форму рабочих забастовок, и на место буйных вспышек стали спокойные заявления сознательной организованной силы, уважающей законный порядок и добивающейся своих целей способами, предоставляемыми существующим государственным строем. Такая метаморфоза наступила бы очень быстро, если бы не попытки правящих классов затормозить нормальный ход развития общественных отношений запретительными мерами законодательства. В то время, когда буржуазия объявляла себя сторонницей свободного политического режима, она старалась обойти логические требования, вытекающие из принципа свободы, поскольку дело касалось самодеятельности трудящихся. Из истории английского рабочего движения мы уже знаем, каких усилий стоило рабочим завоевать себе действительную свободу действия. Даже в то время, когда стачки были уже разрешены законом, они были поставлены в такие условия, при которых всегда можно было начать судебное преследование против рабочих. Ещё тяжелее было положение стачечников во Франции. Там хозяева приглашали обыкновенно на помощь административные власти и иногда вооруженную силу, и стачка кончалась часто жестоким **[1007]** избиением рабочих и даже убийствами. Такое отношение, конечно, только способствовало обострению враждебных чувств рабочих к предпринимателям, и они, с своей стороны переходили границы спокойной и законной деятельности, совершая насилия и буйства.

Однако, как мы имели уже случай указать, воинствующее отношение европейских правительств мало помалу уступило место более разумной политике (в особенности в Англии). Для характеристики отношения официальных кругов современной Англии к стачкам рабочих может служить, например, следующее место из первого отчета о стачках «корреспондента труда», представленного в Министерство Торговли: «Теперь мы уже очень далеки от того времени, когда было необходимо представлять длинные аргументы в пользу законности стачки...Право рабочих поступать с предложением труда по их усмотрению давно уже признано, и в указанных пределах они имеют полную свободу добиваться желательных им пунктов договора, отказываясь от работы при всяких иных условиях, кроме тех, какие они считают для себя подходящими.

«Можно спорить о рациональности или справедливости стачек или локаутов с моральной и экономической точек зрения, но нет никаких юридических препятствий, которые мешал бы им происходить или продолжаться...Теперь признается почти за естественный закон, что, пока наш промышленный строй будет покоиться на его современных основаниях, необходимо будут возникать различия в мнениях между хозяевами и **[1008]** рабочими...Пока целью спорящих групп будет, с одной стороны, купить (труд) возможно дешевле, а с другой — продать возможно дороже...антагонизм между ними будет возникать непременно, а с ним и споры, результатами которых и являются стачки и локауты»...[(13)].

Рабочие получили, наконец, возможность отстаивать свои требования на почве законного порядка[(14)]. Вместе с тем изменился и самый характер забастовок. Рабочие научились уважать правила, установленные законодательством; с другой стороны, они поняли уже, что необходимо не разрушение новых промышленных приемов, не возвращение к отжившим формам хозяйственной деятельности, а приспособление к новому жизненному строю, созданному промышленным переворотом (развитием крупной индустрии).

Стачки рабочих при огромном количестве участников стали проходить без всяких насилий; стачечники терпеливо выжидают конца борьбы и если обстоятельства сложились даже неблагоприятно для них, они возвращаются к прерванным занятиям, не нарушая порядка, с надеждой, что в другой раз они могут опять попытать свои силы и, быть может, одержать победу. Конечно, и в самое последнее время и в наиболее культурных государствах стачки рабочих иногда **[1009]** сопровождаются печальными инцидентами, в виде отдельных вспышек со стороны рабочих; но, во всяком случае, господствующим тоном остается спокойное и деловое настроение.

Легко понять и причину указанных исключений: долгое ожидание результатов начатого дела, тягостные условия существования, в особенности для семейных рабочих, отсутствие правильных занятий к концу стачки обыкновенно доводят нервную систему стачечников до крайнего напряжения. При таких условиях легко могут оказаться налицо поводы к возбуждению негодования, резким протестам, в особенности когда навлекший негодование факт произошел перед большой массой рабочих.

Так шло дело на Западе. Приблизительно такой же процесс развития имел вопрос о стачках и в России (конечно, с некоторыми особенностями, характерными для наших политических условий). Первое упоминание о стачках рабочих в нашем законодательстве появляется еще в крепостную эпоху — в первой редакции Уложения о наказаниях (1845г.). Стачки (статья 1792) рассматривались здесь рядом со случаями «явного неповиновения» рабочих, состоявших в крепостных или поссессионных отношениях к владельцам фабрик и заводов, и хотя карались значительно мягче, но все же квалифицировались, как преступные деяния и притом с аналогичным разграничением «зачинщиков» и «прочих», то есть простых участников (первые карались арестом от трех недель до трех месяцев, вторые — от семи дней до трех недель). **[1010]**

Статья эта не вытекала из условий русского экономического быта того времени (стачек свободных рабочих ещё не было), а была включена в Уложение «про запас» путем позаимствования из Франции, (где, как мы уже видели, отношение законодательства к стачкам было очень суровое). Поэтому она оставалась без фактического применения целы 25 лет — до 70-х гг., когда новы условия нашей экономической и культурной жизни создали уже и у нас стачечное движение в настоящем смысле этого слова. Статья (1358 по новому изданию Уложения) пригодилась, и суд начал усердно применять её, относя к «зачинщикам» депутатов, которых рабочие выбирали для переговоров с хозяевами, часто по требованию самой полиции и администрации фабрик (так было, например, уже при одной из первых стачек в Петербурге, на Невской бумагопрядильне, в мае 1870 года[(15)]. Министр внутренних дел, с своей стороны усмотрел в новом движении угрозу «общественному порядку и спокойствию» и уже через месяц после первых стачек (6 июня 1870 г.) сообщил губернаторам Высочайшее повеление, предоставлявшее им «при первом известии о стачке рабочих на каком-либо заводе или фабрике, не допуская дело до судебного разбирательства, немедленно по обнаружении главных зачинщиков между фабричными, высылать таковых в одну из назначенных для того губерний». С этого времени над русскими **[1011]** стачками постоянно веет охранно-полицейский дух. 30 сентября 1871 года циркуляр министра внутренних дел распространил указанной право губернаторов на высылку главных виновников всякого рода стачек (и ремесленников). В 1878 г. было повелено «предоставить общей полиции и жандармским чинам свободный доступ на все фабрики и заводы во всякое время, с тем, чтобы обыски на них или аресты кого-либо были производимы в присутствии заведующего фабрикой или заводом».

С 80-х гг. наше стачечное движение и отношение к нему правительства и законодательства вступают в новый фазис. Стачки становятся обширнее, упорнее и сознательнее, и правительство, с одной стороны, увеличивает преследование за них и энергичнее ищет влияния «крамолы», с другой — оказывается вынужденным дать рабочим и некоторые уступки путем создания фабричных законов.

Так, после ряда стачек первой половины 80-х годов (среди которых особенно выделялась забастовка на Никольской мануфактуре в Орехове-Зуеве в 1885 г.) был издан закон 3 июня 1886 г., урегулировавший отношения найма, с другой стороны — были усилены наказания за стачки (зачинщикам было назначено заключение в тюрьме от 4 до 8 месяцев, а простым участникам — до 2 и до 4 месяцев). В 1897 г. после громадной стачки текстильных рабочих был издан закон о нормировке рабочего времени, но в то же время министр внутренних дел циркуляром от 12 августа 1897 года предложил местным властям «безусловно воспрещать всякие сходки рабочих и выяснять зачинщиков этих сборищ, подвергая последних **[1012]** аресту, если сходки собрались с целью уговора к стачке или забастовке. В случае возникновения стачки или забастовки, назначить забастовщикам кратчайший срок стать вновь на работу или получить расчет, а по истечении этого срока всех не ставших на работу иногородних рабочих, прекративших работу с соблюдением законных сроков, удалять

безотлагательно из места родины или прописки. Во всех случаях стачек или забастовок рекомендуется преимущественное направление дел в порядке положения об охране». Для удобства наблюдения за рабочими в 1899 г. были учреждены на крупных фабриках и заводах (от 200 и более рабочих) новые должности полицейских надзирателей, получающих квартирные деньги от владельцев, а на юге России сами горнопромышленники основали особый «казачий фонд», расходуемый на постройку казачьих казарм (так на постройку казарм при ст. Волынцево было израсходовано не менее 100.000 р.; столько же обошлась постройка казармы для казачьей сотни близ Макеевки).

Наконец к началу XX века отношение русского правительства к стачкам вступает в третий фазис. Развитие политического брожения среди рабочих и постоянное повторение стачек, преследующих чисто экономические цели, наводит чинов разных ведомств, имевших дело со стачками рабочих, на мысль о сравнительной безвредности стачек для охраны старого государственного порядка. На этой почве возникли вначале столь уродливые явления, как известная «Зубатовщина», когда стачечники, преследуемые на основании **[1013]** существующих законов и министерских циркуляров, поддерживались чинами охранного отделения в их борьбе с предпринимателями. Затем возник вопрос и о законодательном разрешении стачек. В начале 1905 года (после 9 января) и русская бюрократия заговорила языком составителей английских парламентских бумаг. «В сущности, — говорится в мотивах проекта комиссии Коковцова, — всякая забастовка (конечно, если она не сопровождается насилиями над имуществом и личностью) есть явление чисто экономическое, вполне естественное и отнюдь не угрожающее общественному порядку и спокойствию... (Стачки в России) по абсолютному количеству забастовщиков и в отношении их к общему числу рабочих, занятых в промышленности, не уступают тем европейским странам, где никаких наказаний за стачки не существует. Это доказывает, что строгость наказаний не оказывает влияния на число и размеры стачек, и наличность таковых кар, весьма хорошо известных всем рабочим, не удерживает их, однако, от забастовок, которые совершаются в зависимости от совокупности иных причин, ничего общего с боязнью возмездия не имеющих. Это обстоятельство весьма характерно и служит лишним доказательством того, что забастовка есть совершенно естественное явление, органически связанное с современными экономическими условиями промышленной жизни, возможное везде, где имеет применение наемный труд, и не могущее быть устраненным посредством подавления и пресечения отдельных случаев его проявления». Однако старая закваска все ещё была жива. Проект Коковцова предлагал **[1014]** отменить наказание за стачки вообще, но в то же время считал уместной «уголовную репрессию» за стачки в некоторых специальных производствах, прекращение работ в которых «может причинить вред и лишения третьим лицам», не участвовавшим в сделке найма, а именно местному населению». Таким «в сфере компетенции промышленного Устава и учреждений М-ва Финансов» комиссия Коковцова считала «только заведения по водоснабжению, канализации и освещению жилищ и населенных мест, то есть общественные водопроводы и канализационные устройства, а также газовые заводы и

электроосветительные станции».

15 апреля 1905 г. знаменитый циркуляр1897 г. был отменен, а 16 августа министр юстиции уведомил прокуроров судебных палат, что забастовщики и рабочие, отказавшиеся самовольно от работы, не подлежат уголовному преследованию, и по возбужденным делам этого рода преследование должно быть прекращено и арестованные рабочие должны быть освобождены.

Законодательное разрешение стачек последовало, однако, лишь после октябрьской всеобщей забастовки и торжественного объявления свобод манифестом 17 октября. Известна роль, какую играл в этой забастовке железнодорожный союз. Поэтому указ 2 декабря 1905 года, отменивший ст.1358 и 1358[1] Уголовного уложения и тем признавший в принципе свободу стачек, для железных дорог и других предприятий, «прекращение или приостановление деятельности коих угрожает безопасности государства или создает возможность общественного бедствия» (из последних в законе **[1015]** упомянуты только «телефоны общего пользования, кроме правительственного»), установил специальные изъятия с суровыми наказаниями для виновных в возбуждении к стачке служащих или рабочих, в этих предприятиях (от 8 месяцев до 1 года и 4 мес. тюремного заключения) или принуждении к ней (от 4 мес. До 1 года и 4 мес. тюремного заключения) причем наряду с принуждением посредством насилия одинаково карается и принуждение «посредством отлучения от общения».

Влияние переходного времени на этом законе очевидно и признано даже самим законодателем (в указе сказано, что новые правила вводятся «впредь до издания общего о стачках закона»). Таким образом последняя стадия развития стачечного вопроса в нашем отечестве пока ещё не завершилась, и для сравнения с другими культурными странами нам необходимо поскорее перейти к созданию настоящего закона о стачках, который отвечал бы принципам, провозглашенным манифестом 17 октября, и котором, конечно, не могут уже найти места постановления, подобные тем, какие содержатся в правилах 2 декабря 1905 года.

После этих предварительных замечаний мы можем перейти к характеристике экономического значения стачек. Массовые данные о стачках, публикуемые со второй половины 80-х, а в особенности с 90-х гг. XIX столетия правительствами крупных капиталистических государств [(16)], **[1016]** захватывают ещё слишком короткий период времени (в особенности для сравнительно-статистического исследования); но все же на основании их можно получить достаточно отчетливое представление о наиболее крупных чертах рассматриваемого явления.

За последние годы абсолютные цифры стачек колеблются для крупных капиталистических наций от двух и полутора тысяч в год (Германия, Соединенные Штаты) до трехсот (Англия), а рабочих, принимавших участие в стачках, – от 280 тысяч чел. (Соед. Штаты) до ста тысяч (Англия) и менее (Германия). Но по абсолютным цифрам, конечно, нельзя ещё судить о действительной интенсивности стачек. Чтобы узнать, насколько значительно стачечное движение в каком-либо государстве по сравнению с другими, необходимо привести эти цифры к какому-нибудь общему основанию. Если

принять за такое основание **[1017]** количество лиц, занятых промышленной деятельностью, то государства, относительно которых мы имеем соответственные сведения, расположатся в следующем порядке:

На 1000 лиц, занятых в промышленной деятельности приходилось стачечников(чел.):

Страны	Годы	Стачечников (чел.
Италия	1900 – 1903	28
Соед. Штаты Сев. Америки	1896 – 1900	24
Франция	1900 – 1904	22
Австрия	1900 – 1904	13
Бельгия	1900 – 1904	12
Англия	1900 – 1904	8,3
Германия	1900 - 1904	8,1

Как видно из приведенной таблицы, наибольшей интенсивностью стачечного движения отличались за последнее время Италия, Соед. Штаты и Франция; Германия же занимала последнее место и почти не отличалась от Англии, в которой интенсивность стачек была также сравнительно невелика. Разница между Германией и Англией заключается лишь в том, что в то время как число стачек в Англии указывает на постоянную тенденцию к понижению, в Германии, наоборот, к повышению(17). В размерах отдельных стачек наблюдаются также значительные различия между отдельными странами, причем наибольшее число участников, **[1018]** приходящихся на каждую стачку, отмечается вовсе не безусловно для наиболее развитых капиталистических стран. Так, в Германии оно было меньше, чем во всех остальных из сравниваемых государств (за исключением Бельгии).

Число стачечников на одну стачку.

	1899 г.	1900 г.	1901 г.	1902 г.	1903 г.	1904 г.	1905 г.
Германия	77	86	52	51	61	61	170
Бельгия	104	106	118	74	76	83	-
Англия	192	209	174	164	242	159	198
Соед. Штаты	172	225	-	-	-	-	-
Франция	239	247	213	415	217	164	-
Австрия	176	347	92	141	142	155	139
Италия	259	383	1042	810	549	-	-

Группа самых крупных стачек (с 500 и более стачечниками) представлена также несоответственно общему капиталистическому развитию рассматриваемых государств (за исключением Англии).

Число стачек с 500 и более участниками составляло в последние годы следующий % от общего числа стачек:

Страны	% общего числа стачек
Англия	12,28

Италия	**8,44**
Бельгия	**7,90**
Франция	**6,49**
Австрия	**6,02**
Германия	**1,77**

Крупные уклонения для отдельных стран отмечаются и в распределении стачек среди различных отраслей промышленной деятельности, но, во **[1019]** всяком случае, в большинстве их наибольший процент стачек приходится на строительную промышленность (в особенности в Германии и Соединенных Штатах), текстильную (в особенности в Австрии, Франции, Бельгии и Италии), горную (в особенности в Англии и Бельгии), машиностроительную и по обработке металлов (почти повсюду, в особенности же в Англии). Значительная доля стачек приходится также на транспортную промышленность и изготовление одежды(18).

Неравномерна была и продолжительность стачек. В зависимости от самых разнообразных причин, но, главным образом, от степени упорства **[1020]**предпринимателей и устойчивости рабочих (последняя, в свою очередь, определяется наличностью или отсутствием рабочих организаций и сравнительной силой их – размерами стачечного фонда, – а отчасти даже особенностями национального характера – импульсивность итальянцев, тяжеловесность и методичность немцев, выдержка и упорство англичан) средняя продолжительность стачек в отдельных странах обыкновенно очень разнообразна.

В Соединенных Штатах за период времени 1881 – 1900 гг. средняя продолжительность стачек составляла 23,8 дней. Из европейских же государств (не считая Англии) наименьшую продолжительность имели стачки в Италии (более ¾ всех стачек продолжались не более 10 дней), наибольшую – в Германии (более 10 дней тянулись 39,6% всех стачек). Во всех этих странах, однако, более половины общего числа стачек заканчивались через 10 дней, очень же продолжительных стачек (более месяца) повсюду было сравнительно немного:

Доля стачек длившихся более 30 дней(19)
(в%)

Германия	**18,9**
Франция	**9,9**
Австрия	**9,8**
Бельгия	**8,8**
Италия	**5,8**

[1021] Среди **требований**, которые ставят рабочие, главное место повсюду занимает увеличение заработной платы. Если присоединить к нему борьбу против попыток предпринимателей понизить заработную плату и другие условия, относящиеся к заработной плате (способы расценки, сроки выдачи и т.п.), то для большинства государств (за период времени 1896 – 1899 – 1900 –

1904) мы получим группу, превышающую половину всех вообще требований (в Англии 63,6%, в Италии 61,6%, в Бельгии 55,9%, Германии 54,0%, Франции 53,2%), и **[1022]** только в Австрии значительно меньшую, но все же весьма крупную долю (36,7%). При этом одно требование о повышении заработной платы составляет в Италии и Бельгии около ½ всех требований (в Италии 55,2%, в Бельгии 48,9%), во Франции — около 2/5 (40,5%), в Германии и Англии около 1/3 (в Германии 33,4%, в Англии 33,2%), в Австрии — около ¼ (24,1%). значительно меньшую долю составляют требования, касающиеся рабочего времени, а именно в общем (сокращение рабочего времени, борьба против попыток предпринимателей удлиннить рабочее время и другие требования относительно рабочего времени) в Австрии 17,1%, Германии 16,5%, Франции 9,4%, Италии 7,5%, Англии 2,1% и Бельгии 1,8%. При этом на одно требование о сокращении рабочего времени приходится в Австрии 12,1%, Германии 11,0%, во Франции 9,4%, в Италии 6,3%, в Бельгии 1,8% и в Англии 1,0%.

На все остальные требования в общем приходится от 46,2% (Австрия) до 29,5% (Германия). Средину занимают Бельгия (42,3%), Франция (37,4%), Англия (33,2%) и Италия (31,0%) [20]. **[1023]**

Посмотрим теперь, насколько удачно достигают стачки преследуемых ими целей, каковы их шансы на успех защищаемого дела.

Из общего числа стачек в рассматриваемых статистических отчетах обыкновенно полный успех отмечается для 3/10 — 1/5 (например, в Англии за 1897 -1904 гг. в среднем 29,87%, во Франции за 1890 — 1904 гг. 24,08%, в Австрии за 1899 — 1904 гг. 20,4%, в Германии за 1899 — 1905 гг. 21,87%), частичный успех — приблизительно для 1/3 (например, за указанные годы в Англии 30,59%, во Франции 34,53%, в Австрии 39,4%, в Германии 32,45%), что в общем составляет несколько более половины — приблизительно около 3/5 общего количества стачек (в Англии 60,46%, во Франции 58,61%, в Австрии 59,8%, в Германии 54,32%). Остальное, то есть приблизительно около 2/5 всего числа стачек, приходится на случаи неудачи[21]. **[1024]**

Среди условий, способствующих успешности стачек, прежде всего необходимо отметить влияние профессиональных рабочих союзов и вообще рабочих организаций. Организованные рабочие, получая поддержку из кассы союза, естественно могут гораздо дольше и гораздо спокойнее ждать исхода стачки, чем неорганизованные, которым приходится терпеть крайнюю нужду даже в случае поддержки со стороны, всегда, конечно, незначительной по сравнению с размерами пособий из союзной кассы[22]. Предприниматели с большим опасение относятся к стачке, в которой участвуют члены рабочих союзов, чем к забастовке рабочих, не объединенных постоянными корпоративными учреждениями. Помимо крупных денежных средств, стачечники, в случае распространенности союзов в данной отрасли промышленности, располагают ещё и моральной поддержкой массы остальных товарищей, не принимающих **[1025]** непосредственного участия в забастовке. Предприниматели не могут в таких случаях найти заместителей для возобновления работ, потому что другие рабочие, способные к данной работе, заявляют свою солидарность с забастовавшими товарищами. У хозяев остается

один выход: привезти рабочих из-за границы. Но местная союзная организация и в этом случае оказывает стачечникам крупную услугу. Союзы предупреждают иностранных рабочих от найма на место стачечников, обращаясь к их чувствам трудовой солидарности. Тех же иностранных рабочих, которые приезжают с целью поступить на данную фабрику, на границе встречают представители рабочих союзов, убеждая их ещё раз возвратиться назад и предлагая деньги, необходимые для покрытия расходов обратного путешествия.

В последнее время предприниматели избрали более надежное средство: поддержку организаций, враждебных профессиональным союзам и их требованиям, возникающих в самой рабочей среде («желтые союзы»). Но, как мы видели выше, в странах с сильными профессиональными союзами и такие попытки не имеют заметного успеха. Влияние профессиональных союзов на успех стачек может быть констатировано статистически.

Так, в Германии за последние годы неудачные стачки были значительно реже в том случае, если они устраивались профессиональными союзами, чем неорганизованными рабочими. **[1026]**

Годы	**% неудачных стачек при профессиональных организациях**	**% неудачных стачек у неорганизованных рабочих**
1899	**34,01**	**50,55**
1900	**42,35**	**50,53**
1901	**52,46**	**56,65**
1902	**55,12**	**58,17**
1903	**42,58**	**53,02**
1904	**35,77**	**48,88**
1905	**34,61**	**46,74**

Ещё резче сказывается влияние профессиональных союзов в Соединенных Штатах. В среднем за 1881 — 1900 гг. процент неудачных стачек у профессиональных организаций составлял 33,54%, а у неорганизованных рабочих — 55,39%.

Не следует, однако, думать, что деятельность профессиональных рабочих союзов порождает больше стачек, чем прежде. Стачки становятся обширнее и упорнее, но число их имеет тенденцию уменьшаться. Всюду, где имеются солидные союзы, руководители их относятся с большой осторожностью к забастовкам. Решение приступить к стачке постановляется после всестороннего обсуждения условий, в которых приходится действовать. В этом ещё раз сказывается преимущество постоянных организаций, которые лучше знают все обстоятельства дела и бережнее относятся к своим фондам, накопленным долгими годами сбережений. «По мере того, как трэд-юнионы зреют и развиваются, задачей их лидеров становится больше предупреждение, чем возбуждение стачек. Затруднения возникают для них не в том, чтобы подстрекать рабочих, а чтобы **[1027]** поддерживать их спокойствие. Задача эта не легка и требует качеств не совсем обыкновенных»...[(23)] «Когда обе спорящие стороны

хорошо организованы и обладают значительными финансовыми средствами, — говорится в отчете «Королевской комиссии о положении труда», - промышленные столкновения могут принимать весьма обширны размеры, тянуться долгое время и стоить дорого. Но подобно тому как современная война между великими европейскими державами при всей её убыточности представляет высшую степень цивилизации, чем непрестанные местные стычки и пограничные набеги...так же и крупный промышленный конфликт, случающийся после нескольких лет мира, следует предпочесть постоянным мелким столкновениям и забастовкам»[(24)].

Вторым фактором, выгодно влияющим на успех стачек, является законодательное признание за рабочими свободы действия. Стачки бывают, как мы знаем и в то время, когда правительство считает их преступными деяниями и преследует самыми жестокими мерами. Но сила рабочих при таких условиях естественно ослабляется, и предприниматели гораздо скорее могут рассчитывать на благоприятный для них исход борьбы. Вот почему успех стачек обыкновенно значительно поднимался во время, непосредственно следовавшее за разрешением стачек, сравнительно с эпохой запрещений. В Саксонии, например, вслед за изданием закона о свободе коалиций (1861 г.) многие стачки **[1028]** окончились победой рабочих. Так, например, повышение заработной платы типографских рабочих (наборщиков) в Лейпциге, одном из мировых центров книгоиздательства связывается именно с этим временем.

Далее, нельзя не отметить и влияния благоприятной промышленной конъюнктуры. В эпоху оживления промышленности (общего или частичного, в специальных отраслях), когда поднимаются барыши предпринимателей, рабочие легко могут добиться согласия на свои требования. В Германии время после войны 1870 — 71 гг. представляет целый ряд примеров удачных стачек, благодаря промышленному оживлению. Считают, что в 1871 - 1873 гг., благодаря стачкам, заработная плата германских рабочих поднялась во многих случаях на 20 — 100%, а рабочий день уменьшился с 11 до 10 и до 9 ½ часов. В Англии, за время процветания промышленности и торговли (с 1850 — 1880 гг.) стачки также значительно способствовали улучшению положения рабочих[(25)].

Наконец в некоторых отраслях промышленности стачки могут скорее рассчитывать на успех в силу зависимости от этих промыслов **[1029]** многих других промышленных или торговых занятий. Например, стачка портовых (доковых) рабочих приостанавливает не только разгрузку и нагрузку товаров в данном порте, но нарушает торговые и промышленные отношения всех пунктов, из которых и в которые направляются товары; стачка углекопов заставляет сокращать или приостанавливать выделку железных, стальных и чугунных изделий, где требуется постоянно большое количество каменного угля. При широком же распространении стачки в углепромышленных округах, все отрасли промышленности должны почувствовать недостаток важного для них материала. Случалось, что забастовки углекопов вызывали прекращение движения по железным дорогам в ближайших к месту стачки районах. Такое влияние стачки в одном пункте на разнообразные и многочисленные промышленные интересы вызывает иногда попытку уладить дело, идущую из посторонних сфер.

Предприниматели, не затронутые непосредственно забастовкой рабочих, но несущие убытки, благодаря зависимости их предприятий от хода промышленной деятельности, в которой происходит стачка, оказывают давление на своих коллег, если те оказываются слишком упорными в отстаивании своих интересов и если при этом есть основание думать, сто рабочие могут долго выдерживать стачку. Вообще в таких случаях общественное мнение с большим вниманием относится к требованиям рабочих, чем при забастовках в изолированных отраслях промышленности, связанных с другими промыслами более слабыми узами. **[1030]**

Таковы главнейшие причины, способствующие успешному исходу стачек. В тех странах, где рабочие имеют за собой большую силу в рабочих организациях, высокой заработной платы, привычке к упорному и сознательному отстаиванию своих интересов, даже одной угрозы стачкой бывает иногда достаточно, чтобы предприниматели пошли на уступки. Успешные стачки поддерживают силу рабочего класса и авторитет его заявлений в глазах предпринимателей; усилия, затраченные на борьбу в прошлом, не только улучшают положение в данный момент, но облегчают борьбу и на будущее время. Кроме материальных приобретений для рабочих, то есть повышения заработной платы, сокращения количества рабочих часов и улучшения условий труда, удачные стачки имеют и крупное моральное значение. Они пробуждают дух солидарности среди рабочих, затронутых движением, на вполне ясном фактическом примере показывают насколько выгоднее для рабочего участие в общем деле, сравнительно с замкнутым существованием, проникнутым единственно заботами о своих личных интересах. Вместе с тем победа над предпринимателями поднимает энергию рабочих, заставляет их больше верить в свои силы и бодрее смотреть на будущее. Что же касается других слоев общества, то и на них стачки рабочих имеют также немалое влияние. Каждая обширная стачка, в которой участвуют тысячи рабочих и которая затрогивает разнообразнейшие интересы внутри своей страны и даже за границей, составляет крупное событие общественной жизни. На положение рабочих **[1031]** обращают тогда усиленное внимание такие слои общества, которые вообще проявляют незначительный интерес к рабочему вопросу. По поводу стачек высказывается общественное мнение; составляются законодательные проекты, имеющие в виду улучшение положения трудящихся классов. Новейшая реформа фабричного законодательства Германии должна быть отнесена в большой мере на счет стачки вестфальских углекопов. По-видимому, под впечатлением этой стачки молодой император Вильгельм II выступил с обширным планом законодательной защиты рабочих не только Германии, но и других стран, созвав международную конференцию для обсуждения этого вопроса. Если эта конференция и не принесла заметных результатов для участвовавших в ней иностранных государств, то в самой Германии фабричное законодательство было действительно вскоре изменено коренным образом.

До сих пор, мы говорили о выгодах, приносимых стачками интересам рабочего класса. Но, конечно, стачки имеют и свою обратную сторону. Как мы видели из приведенных статистических данных, стачки далеко не всегда

достигают поставленной цели; во многих случаях торжествуют не рабочие, а предприниматели, и рабочим приходится возвращаться к прерванным занятиям с горьким сознанием поражения, тем более тягостным, что так печально окончившаяся борьба стоила немало лишений и жертв. Огромные фонды, скопленные годами взносов в кассу союза, оказываются исчерпанными; многим товарищам приходится оставить **[1032]** родные места и искать заработков на далекой чужбине; в некоторых семьях за время голодания развились болезни у детей, надломлены окончательно силы стариков, а в перспективе те же условия существования, из-за которых велась только что законченная борьба. Но не одним рабочим стачки приносят материальные убытки; от них страдают предприниматели, страдают интересы промышленности, страдает вся страна, хозяйственное развитие которой испытывает глубокие потрясения. По отчетам Комиссара Труда Северо-Американских Соединенных Штатов, убытки от стачек за время между 1887 и 1893 гг. составляли для рабочих: 1) в виде потери заработка приблизительно от 35 до 20 милл. руб. и 2) в виде издержек рабочих организаций (выдача пособий на время стачек) — от 2 ½ до 1 милл. руб за год; для предпринимателей от 14 до 6 милл. рублей в год. Конечно, к такого рода вычислениям необходимо относиться с большой осторожностью (кроме цифры убытков для кассы рабочих союзов, которая может быть определена совершенно точно), так как они основываются только на очень приблизительных расчетах. Например, обыкновенно цифру убытков для рабочих получают, помножая среднюю цифру дневного заработка рабочего (в каждом разряде рабочих) на число дней стачки и на число рабочих, с которого началась стачка, тогда как часто стачка заканчивается не сразу, а к работам приступают постепенно большие или меньшие группы рабочих, так что число дней стачки не для всех рабочих одинаково. Кроме того, некоторые из бастующих могут иметь какие-нибудь **[1033]** заработки на стороне, а после стачки рабочие могут отчасти наверстать потерянное время более энергичной работой т. д. Но во всяком случае эти цифры дают возможность лишний раз убедиться , какая масса усилий тратится в настоящее время бесполезно с точки зрения потребностей нормального развития хозяйственной деятельности. Современному обществу приходится постоянно расплачиваться за свои собственные неустройства. В заключение не могу не отметить, что мирный сравнительно характер, который приняли стачки за последнее время, только усилил их влияние. Спокойная, основанная на признании общих требований закона деятельность рабочих внушает к себе гораздо более уважения и даже страха, чем бурные, но беспорядочные волнения прежнего времени. Прежние коллективные протесты рабочих против тяжелых условий их труда разражались как буря, но проходили быстро, не оставляя после себя заметного следа в смысле улучшения участи рабочих. Напротив, спокойная, уверенная в своей силе организованная деятельность трудящихся масс внушает невольное уважение всем противникам рабочего движения. В ней начинают видеть нечто действительно серьезное, новое жизненное течение, против которого трудно бороться. Вместе с тем, мало помалу подготовляется и почва для мирного разрешения споров между хозяевами и рабочими. Только сознание взаимного вреда от постоянных промышленных столкновений создало прочную

основу для мирных отношений между предпринимателями и рабочими и только угроза открытием военных действий, подкрепляемая солидными **[1034]** вооружениями, дает гарантию продолжительности и устойчивости достигнутого «социального мира».

Таких мирных путей для улаживания отношений между хозяевами и рабочими в настоящее время проложено уже немало. И здесь профессиональные союзы играли и играют очень видную роль.

Прежде всего самый факт существования профессионального союза в какой-либо отрасли промышленности создает почву для постоянных переговоров рабочих с хозяевами через их естественных представителей — должностных лиц союза. Если какой-нибудь рабочий находит, например, что он получил жалованье по неправильному расчету, он жалуется местному секретарю своего союза. Если какой-нибудь рабочий находит, например, что он получил жалованье по неправильному расчету, он жалуется местному секретарю своего союза. Тот проверяет заявление рабочего, и если окажется, что его указания справедливы, то есть что хозяин действительно уплатил ему меньше, чем следует, он отправляется к предпринимателю (или секретарю союза предпринимателей), и дело улаживается. Так устраняются мелкие прижимки, которые составляют очень распространенное явление в странах, где рабочие не имеют постоянного и правильного представительства своих интересов. Должностные лица трэд-юнионов в Англии зорко следят за тем, чтобы в обычных отношениях между предпринимателями и рабочими не было нарушения установленных условий рабочего договора[(26)]. В тех же случаях, когда дело идет о **[1035]** более серьезных условиях, когда затронуты общие интересы трудящихся данной фабрики, города, промышленного района или целой страны, например, когда хозяин изменяет техническую сторону своего **[1036]** предприятия (что требует новых расценок), или когда необходимо пересмотреть заново некоторые важные статьи рабочего договора, мы встречаем уже более сложную организацию. Для разрешения таких вопросов английская практика выдвинула первоначально (в 60-х гг.) учреждения, роль которых заключается специально в улаживании недоразумений и споров между хозяевами и рабочими, так называемые примирительные камеры или бюро, в которые могут обращаться хозяева и рабочие по добровольному согласию. Основным принципом организации примирительных камер является равномерное представительство обеих сторон (то есть хозяев и рабочих). В Англии существуют две главных системы таких камер, называемых по имеи их изобретателей камерами Мунделлы и Кеттля.

Первая примирительная камера (если не считать более ранних, малоуспешных и кратковременных попыток в этом направлении) была учреждена Мунделлой[(27)] в чулочной и перчаточной промышленности Ноттингема в 1860 году. Условия труда в этой промышленности были весьма неоднородны и более прогрессивным фабрикантам приходилось терпеть от недобросовестной конкуренции со стороны их товарищей, применявших тяжелые способы эксплуатации рабочих. Стачки и локауты были здесь частым явлением. В 1860 г. в одной отрасли чулочного производства одна за другой разразились три стачки, и во время последней из них **[1037]** предприниматели

грозили всеобщим локаутом, предполагая дать расчет и тем рабочим, которые продолжали работу, так как они поддерживали стачечников деньгами. Опасность серьезных волнений, могущих быть последствием такого локаута, и побудила Мунделлу предложить план примирительного разбирательства. Новая мысль, встреченная вначале недоверчиво как фабрикантами, так и рабочими, после ряда совместных совещаний была, наконец, принята, и в том же году была учреждена «Камера третейского разбирательства и соглашения» в чулочной и перчаточной промышленности (Board of Arbitration and Conciliation for the Hosiery and Glove-Trade). Камера состояла из фабрикантов и рабочих, избираемых в одинаковом количестве ежегодно. Председательствовал в ней Мунделла, как член группы фабрикантов, вначале с решающим голосом, если голоса членов камеры делились поровну. Вскоре, однако, (с 1864 г.) было решено совершенно устранить баллотировку и принимать постановления единогласно. Для подготовки дела перед внесением его в камеру был учрежден особый «комитет исследования» из четырех членов бюро.

Камера выработала общий тариф заработной платы чулочной промышленности, и вскоре в Ноттингэме и соседних с ним округах вместо прежнего разнообразия и произвола установилась одинаковая плата за одну и ту же работу. Кроме основных норм платы, камера устанавливала текущие изменения ставок сдельной платы в зависимости от колебаний конъюнктуры, а равно регулировала и другие условия работы. **[1038]**

Решения, постановляемые камерой Мунделлы, не имели обязательной юридической силы. И, тем не менее, в общем они исполнялись. На лиц, уклоняющихся от исполнения, камера влияла путем личного убеждения, давления общественного мнения, но главным орудием, на которое она опиралась, и которое давало действительную гарантию исполнения её решений, было **содействие со стороны рабочих союзов**. Одного существования профессиональных союзов, могущих подкрепить постановления камеры стачкой, в громадном большинстве случаев было достаточно, чтобы, – как заявил Мунделла в правительственной комиссии через восемь лет после учреждения Ноттингэмской камеры, – «все решения, к которым пиходила камера, всегда исполнялись на деле столь же совершенным образом, как если бы они были подкреплены силою закона» [28].

Второй тип английских примирительных камер был создан судьей сэром Рупертом Кеттлем в строительной промышленности Вульвергэмптона в 1864 году. И здесь учреждению камеры предшествовал целый ряд тяжелых и разорительных стачек. Весной 1864 года, когда отношения между хозяевами и рабочими были сильно натянуты, по предложению рабочих было решено уладить спорные вопросы комиссией представителей из хозяев и рабочих (по 6 человек). Когда комиссия собралась, представители рабочих предложили **[1039]** собранию избрать председателя с правом решающего голоса на случай, если мнения членов комиссии разделятся поровну. Таким «беспристрастным» (umpire) председателем или третейским судьей и был избран Р.Кеттль. опыт оказался удачным и совещание закончилось постановлениями, удовлетворяющими обе стороны. Тогда, по предложению Кеттля, было решено превратить эту комиссию в

постоянный орган. Кроме наличности особого «беспристрастного» председателя камера Кеттля имела по сравнению с камерой Мунделлы ту особенность, что решения её были **юридически обязательны** для сторон. Достигалось это тем, что постановляя решение, стороны связывали себя особым договором о согласии подчиниться этому решению. Впрочем, и здесь, действительным средством, обеспечивающим исполнение, были по-видимому, профессиональные союзы, а не это формальное обязательство [(29)].

Система примирительных камер пользовалась особенною популярностью среди английских рабочих союзов в переходное время 60-х и 70-х гг., когда организация последних только начинала укрепляться. В новейшее же время, когда рабочие союзы пережили подготовительный период, они стали обращаться к иным, более действительным приемам улаживания споров, на что охотно соглашались и сами хозяева. Примирительные камеры вызывали своей медлительностью и сложностью процедуры неудовольствие обеих сторон. Рабочие жаловались на то, что решения часто не **[1040]** осуществляются на практике; хозяева же уклонялись от передачи дела в такие учреждения, потому что сами они не имеют времени принимать в них участия, а доверить дело управляющим или иным уполномоченным не решаются, так как часто необходимо разрешать вопросы не только о нормальном приложении к текущей практике существующего уже договора, но и об изменении его основных условий. Примирительные бюро имели свое значение в то время, когда рабочие были ещё слабо организованы, и хозяева не привыкли смотреть на них как на равных себе. Разбирательство дела при посредстве всеми уважаемого лица (видного государственного деятеля, судьи и т.п.) не могло не содействовать сближению сторон. Хозяева привыкали к совместному обсуждению договора с представителями рабочих, забывая прежние чувства тщеславия и самолюбия, не допускавшие их «унизиться» до встречи с их рабочими «на равной ноге». Когда же рабочие союзы достаточно развились и укрепились, это основание деятельности примирительных камер естественно утратило свое былое значение, и обе стороны, то есть как рабочие, так и хозяева, стали искать иных, более целесообразных способов улаживания их споров[(30)]. Более приспособлена к **[1041]** сложным задачам, требующим разрешения, и более удовлетворяет интересам обеих сторон система, применяемая союзами рабочих в хлопчатобумажной промышленности. Один способ назначается для применения к текущей практике **[1042]**установленных уже основных условий рабочего договора, другой – для изменения самых основных условий.

В первом случае дело решается совещанием, составленным из **специальных экспертов** как со стороны хозяев, так и от рабочих. Эти эксперты решают, следует ли назначить прибавку к прежней плате и в каком размере. Если большинство членов совещания найдет, что сырой материал представляет известные несовершенства, или что на данной фабрике применяются машины устарелого типа, оно назначает прибавку, если же окажется наоборот, что хозяева ввели технические улучшения не повышающие, однако, напряжения энергии рабочих, то расценки понижаются. Для участия в таких совещаниях рабочие союзы назначают представителей из лучших знатоков дела. Обыкновенно

секретари союзов, на долю которых выпадают указанные функции, подбираются посредством специального экзамена. Кандидат должен обнаружить при этом не только понимание целей союза и искусство в отстаивании их, способность составлять деловые бумаги, но и уменье разрешать сложные технические задачи, касающиеся его отрасли промышленности (вычисление необходимых изменений в расценках в связи с увеличением быстроты хода машин, числа веретен на станке, изменением качества сырого материала и т.п.).

Во втором случае, то есть когда дело идет об изменении общих условий рабочего договора (распространяющихся обыкновенно на обширный территориальный район), к делу привлекаются уже не **[1043]** эксперты, а руководящие члены рабочих союзов, с одной стороны, и хозяева или их ближайшие представители – с другой, собирающиеся в так называемые «соединенные комитеты» (joint committees). При этом обе стороны приглашают для содействия делу адвокатов, чтобы редактировать текст договора с соблюдением всех необходимых юридических формальностей. И в данном случае, благодаря привычке хозяев и рабочих к совместному обсуждению условий договора и свойственной англичанам практичности, часто достигаются удивительные результаты[(31)].

Таковы наиболее употребительные в Англии и других крупных капиталистических странах способы коллективного регулирования заработной платы и иных условий рабочего договора. Типичной формой достигаемых соглашений представляется «список» (list) или «тарифный договор» (Tarifvertrag), то есть обязательство, принятое обеими сторонами, подробно формулирующее общие правила и порядок их применения. Стороны связывают себя этими правилами на более или менее продолжительный срок, иногда точно указываемый, и таким образом тарифный договор устанавливает как бы перемирие между хозяевами и рабочими. Отсюда во времена особого обострения классовых противоположностей радикально настроенные рабочие группы не обнаруживают больших симпатий к тарифным соглашениям и порой относятся к **[1044]** ним прямо враждебно, усматривая в них нарушение принципа классовой борьбы.

Среди английских тарифных договоров особой известностью пользуются Ольдгэмский и Больтонский списки в бумагопрядильной промышленности (Oldham and Bolton lists) и общий список в Ланкаширской бумаготкацкой промышленности (uniform list for cotton weaving), установленные взаимным соглашением организаций предпринимателей и рабочих. Эти списки содержат подробно разработанные определения нормальных производственных операций, по которым расценивается плата рабочему, и различных уклонений от этой нормы. Например, Ольдгэмский тариф основан на «нормальной» прядильной машине (standard mule), делающей три оборота в 63 дюйма в 50 секунд[(32)]. По данным, опубликованным в конце 1910 года Департаментом Труда, в Великобритании насчитывалось 1.696 коллективных соглашений (collective working agreements), распространявшихся на 2.400.000 рабочих, т.е. на количество, почти совпадающее с числом трэд-юнионистов [(33)].

В Германии тарифные соглашения начинают широко распространяться

только с 90-х гг. XIX столетия. Гирш-Дункеровские союзы, высказывавшиеся за тарифные договоры еще с 1869 г., были слишком слабы, чтобы преодолеть враждебное отношение предпринимателей. Союзы же, примыкавшие к **[1045]** социал-демократии, долгое время относились подозрительно к попыткам мирного соглашения. Единственной отраслью промышленности, где тарифный договор проложил себе путь ещё с 50-х и 60-х гг., было печатное дело. В 1873 г. печатники заключили уже национальный тарифный договор, окончательно привившийся, однако, не сразу, а только к концу столетия, после переходного периода колебаний и перерывов. С 1896 г. тарифный договор печатников, возобновляемый каждое пятилетие, по-видимому стал уже вполне прочной основой для отношений между предпринимателями и рабочими и послужил образцом для многих других отраслей промышленности Германии и для большинства тарифов печатников в других странах. К 31 декабря 1909 года всех тарифных договоров в Германской промышленности насчитывалось 6.578, распространявшихся на 137.214 предприятий и 1.107.478 рабочих[(34)]. Тарифы, действие которых распространяется на всю Империю (Reichstarifvertrage), редки; около половины всех рабочих подчинены договорам, охватывающим территорию округа (Bezirk); другая половина приходится на местные траифы (Ortstarife) и тарифы с отдельными фирмами (Firmentarife). В большей части тарифов (кроме 2 – 3 %) указаны сроки их действия. Около 2/3 всех тарифов заключены на 1 или 2 года; около 13% - на 3 - 5 лет[(35)]. **[1046]**

Мы останавливались пока на способах улаживания споров и столкновений между хозяевами и рабочими, применяемых по их обоюдному согласию. Новейшее время выдвинуло новый принцип принудительного разбирательства, выполняемого особыми государственными учреждениями, вмешательство которых становится обязательным по просьбе одной из заинтересованных сторон.

И в этом начинании пионерами выступили австралийские колонии Англии, во главе которых шла Новая Зеландия[(36)]. В 1890 – 94 гг. общественное мнение Австралии, возбужденное целым рядом обширных и разорительных стачек, было особенно благоприятно настроено по отношению ко всяким попыткам установления мирных форм улаживания промышленных споров. А так как недуги добровольного примирительного разбирательства к тому времени успели уже достаточно выясниться, то **[1047]** прогрессивному правительству Новой Зеландии и удалось осуществить на деле задуманный им смелый «социальный опыт». Впрочем, нельзя сказать, чтобы эта попытка не стоила ему никакого труда. В 1891 году, когда новозеландское правительство впервые выдвинуло билль о принудительном третейском суде, влиятельные органы прессы осыпали новый проект ожесточенными нападками. Немедленно же собралась конференция предпринимателей всех частей колонии, которая высказалась «абсолютно» против билля, как «неразумного вмешательства в свободу личности, чрезвычайно вредного для прогресса промышленности и торговли». В письме к автору билля конференция извещала его, что и «рабочие совершенно также, как предприниматели, требуют защиты против теоретических мер промышленных реформаторов и доктринеров-идеалистов». Во время дебатов в Нижней Палате

Новой Зеландии один оппонент заявил, что «нет такого безумца, который поверил бы, что этот проект станет законом». И, однако, после трехлетней борьбы билль прошел требуемые инстанции и с 1 января 1895 г. вступил в действие (утверждение его губернатором колонии последовало в августе 1894 г.).

Новозеландский закон об обязательном разбирательстве применяется только к спорам между объединенными хозяевами и рабочими. Организация сторон, требуемая законом, весьма несложна и потому не может служить препятствием к разбирательству спора. Для союзов предпринимателей достаточно двух человек, для союзов рабочих – семи. Союзы рабочих, образуемые на основании **[1048]** рассматриваемого акта, отличаются от профессиональных союзов в тесном смысле слова. Это – так называемые «Промышленные союзы» (Industrial Unions), могущие быть образованными специально для применения закона и не иметь функций, характерных для профессиональных союзов. Но и профессиональные союзы могут зарегистрировать себя в качестве Industrial Unions.

Созданное новым законом учреждение имеет две инстанции. Первую образуют местные **примирительные бюро** (boards of conciliation), по одному в каждом из шести (затем восьми) округов, на которые была разделена Новая Зеландия; вторую – собственно **третейский суд** (Court of Arbitration), единственный для всей колонии. Только решения второй инстанции имеют юридически обязательную силу (под угрозой штрафа до 500 ф.ст. за неисполнение), а потому сторона, выигравшая в первой инстанции, обыкновенно обращается за утверждением решения во вторую (если не надеется, что другая сторона исполнит решение, постановленное местным примирительным бюро).

Примирительные бюро слагаются из 4 – 6 членов, избираемых в их промышленном округе в равной доле союзами рабочих и хозяев[37], и председателя, избираемого из среды «беспристрастных» лиц, не принадлежащих ни к хозяевам, ни к рабочим. Третейский суд состоит из президента и двух членов, назначаемых на три года **[1049]** губернатором колонии. Члены избираются по одному от ассоциаций предпринимателей и федераций трэд-юнионов; президентом же до 1907 г. назначался один из членов Верховного суда колонии, а с этого времени (по закону 1906 г.) вообще из лиц, могущих быть избранными в члены Верховного Суда. После назначения председателем третейского суда такое лицо получает все права и преимущества, присвоенные членам Верховного Суда. Ведению этих учреждений подлежат все промышленные споры, возникающие между хозяевами и организованными рабочими. Они **обязаны** рассмотреть дело, если этого будет требовать хотя бы **одна** из спорящих сторон. Последние же, в свою очередь, обязуются за все время, пока длится спор, не устраивать ни стачек, ни локаутов. Решение третейского суда устанавливает новую норму заработной платы или другие условия рабочего договора на два года, если прямо не оговорен более короткий срок.

Первые шаги новых учреждений были удачны. Председателем третейского суда был назначен известный своими юридическими познаниями и практическим тактом член Верховного Суда Виллиамс, деятельность которого при применении нового закона даже враги третейского разбирательства признали

безупречной. Но что ещё важнее – страна переживала в эти годы период промышленного оживления, благодаря которому повышение заработной платы, устанавливаемое судом, не вызывало особенного ожесточения со стороны хозяев. Однако, в 1898 году оппозиция новому закону усилилась, благодаря некоторым решениям суда, особенно **[1050]** неприятным для хозяев[38], и в результате её в парламенте прошел новый дополнительный билль, исказивший принципы, положенные в основу третейского разбирательства. Такое положение продолжалось, однако, очень короткое время и уже в 1900 году Сэддон, прогрессистский премьер Новой Зеландии, провел новую реформу закона 1894 года, даже увеличившую сферу его действия. С этого времени третейскому суду подлежат не только споры между рабочими и частными предпринимателями, но и между служащими на государственных железных дорогах и их начальством. Решение суда, которое прежде могло распространяться на все предприятия данного рода **в том же самом промышленном округе**, по закону 1900 г. может быть обязательным на пространстве **всей колонии**. Впрочем, предприятиям других округов, несогласным с постановленным решением, предоставлено право протестовать против него. В случае такого протеста решение суда не имеет для них силы, пока суд не выслушает на месте их возражений и не постановит для них нового решения. Наконец в 1901 году был издан ещё **[1051]**дополнительный акт, устанавливающий в некоторых случаях право прямого обращения к третейскому суду, минуя первую инстанцию (примирительные бюро) [39].

Громадное большинство решений суда (по данным до 1907 г.) было в пользу рабочих. принцип, на основании которого суд останавливался на том или ином минимуме заработной платы, не был вполне ясно формулирован им, но, по-видимому, он руководился укоренившейся в англо-саксонском мире идеей о справедливой, достаточной для жизни заработной плате (living wage). Нормы, установленные решениями суда, для обученного искусного мужского труда поднимаются до 1 шилл. 3 пенсов – 1 шилл. 4 ½ пенсов в час, а для необученного – 1 шилл. – 1 ½ шиллинга [40].

Конечно, за новым «социальным опытом» лежит ещё слишком непродолжительное прошлое и судить об его принципиальном значении для разрешения промышленных столкновений было бы преждевременно. Несомненно одно, что до сих пор для Новой Зеландии он принес уже немало пользы.

Закон о третейском суде внес устойчивость в экономические отношения колонии: после решения суда как хозяева, так и рабочие знают, что в худшем случае они гарантированы на два года от новых споров и столкновений. Каждый предприниматель может поэтому спокойно заключать **[1052]** контракты со своими заказчиками на довольно продолжительный срок; с другой стороны, и рабочие могут не опасаться за ближайшее будущее. Для организованных рабочих закон сберег много денег в их союзных кассах, которые были бы израсходованы на стачки[41]; кроме того, он подкрепил требования слабейших элементов рабочего класса, которым было бы вообще невозможно добиваться улучшения своего положения собственными силами. Например, решением третейского суда плата женщин-наборщиц в типографиях была уравнена с платой наборщиков-

мужчин. Заработная плата женщин-портних была увеличена (в округе Auckland) на 15% и т.д. На случай промышленных заминок суд установил правила, которых рабочие при обычных способах борьбы с хозяевами или не могут добиться, или достигают путем страшных потерь. Именно, было определено, что если в угольных копях какого-либо округа будет меньше работы, чем обыкновенно, то предприниматели должны перераспределять работу таким образом, чтобы на каждого рабочего пришлось меньше работы, но чтобы ни один из них не был рассчитан.

Некоторые ставят в упрек новозеландскому закону, что устранением стачек он установил фиктивный «промышленный мир», и что в **[1053]** действительности споры между хозяевами и рабочими усилились. Это – верно в том смысле, что при новом порядке рабочие часто возбуждают «споры», то есть обращаются к посредничеству. Рабочие предъявляют хозяину список требований, он отказывает, они обращаются к суду, и «спор» начат. Но такие споры имели то благодетельное последствие для хозяйственной жизни колоний, что благодаря им во многих отраслях промышленности был установлен признанный официально минимум заработной платы и урегулированы другие условия труда, чего без законодательной помощи не было бы. Между прочим, установление таких обязательных минимумов наносило решительный удар и недобросовестной конкуренции со стороны мало разборчивых на средства предпринимателей. Конечно, злоупотребления возможны всюду, и есть основания думать, что законодательство о третейском суде создало особый тип «профессионального агитатора», поднимающего споры из-за корыстных и низменных соображений, но такие случаи при достаточной культурности общей массы рабочих не могут быть часты и находят себе корректив как в противодействии солидных элементов в самом рабочем классе, так и в деятельности суда, который может легко отвергнуть неосновательные или недобросовестные требования[42]. Особенно важно отметить, что решения третейского суда почти не отразились неблагоприятно на ценах продуктов. Обычные указания на то, что вслед за решениями судов, поднимавшими заработную плату, поднимались и **[1054]** цены не подтверждаются внимательным изучением фактического положения дела. Правда, «стоимость жизни» (cost of living) за последнее время в Новой Зеландии поднялась. Но это повышение цен в наиболее важных случаях объясняется не применением новых законов, а условиями рыночной конъюнктуры, на которые эти законы не могли иметь никакого влияния. Так, например, в Новозеландских городах повсюду сильно поднялись цены на квартиры. Цены на мясо повысились благодаря значительному расширению вывоза замороженного мяса на заграничные рынки и т.п. В некоторых отраслях промышленности повышение цен было создано синдикатами предпринимателей, к образованию которых постановления суда могли служить некоторым толчком, но едва ли такой путь диктовался для них условиями необходимости. Интересно, что против монопольных стремлений предпринимателей на помощь рабочим поспешило прийти, где было возможно, государство своею промышленною деятельностью, строя за свой счет дома для рабочих и устраивая государственные склады угля (из государственных копей)

для снабжения рабочего населения дешевым топливом[(43)].

Успех новозеландской попытки привел к созданию аналогичного учреждения в Новом Южном Уэльсе (Industrial Arbitration Act 1901 г.). В отличие от Новой Зеландии, здесь суд имеет только одну инстанцию – именно Третейский Суд (Arbitration Court), без всяких примирительных бюро. Судья и два асессора этого суда получают жалованье в 750 ф.ст. в год (около 7.500 руб.), с **[1055]** прибавкой на путевые издержки. Асессоры избираются на три года группами делегатов, представляющих: для одного – союзы хозяев, для другого – союзы рабочих. К рассмотрению и здесь принимаются только споры возникающие между хозяевами и организованными рабочими. Также запрещаются во время спора, разбираемого судом, стачки и локауты, под угрозой довольно сурового наказания (штраф до 1.000 ф.ст. или заключение в тюрьму до двух месяцев). Решение суда так же, как и в Новой Зеландии, признается окончательным. Сила решения может быть распространена на все предприятия данной отрасли промышленности в колонии (но с правом апелляции для несогласных, как и в Новой Зеландии по акту 1900 года). В отличие от Новой Зеландии срок действия постановленного решения может быть и неопределенный. Наконец интересной особенностью рассматриваемого акта является право, представленное самому суду, через его регистратора, возбуждать дело о разборе споров между хозяевами и рабочими, вопреки их желанию.

С 1900 г. (окончательно с 1902 г.) законодательство о принудительном разбирательстве споров между хозяевами и рабочими было введено и в Западной Австралии. В виду большей децентрализации населения, чем в Новом Южном Уэльсе, окружные примирительные бюро здесь были сохранены. В общем, результаты применения закона в существе здесь таковы же, как в Новой Зеландии и Новом Южном Уэльсе.

Наконец, в 1904 году был издан закон о принудительном разбирательстве для всей **[1056]** австралийской федерации (The Federal Conciliation and Arbitration Act). Закон этот имел целью дать возможность принудительного разбора споров, распространяющихся за пределы одного штата. Федеральный суд имеет ту особенность, что он состоит только из одного «президента», назначаемого генерал-губернатором из судей Высшего Суда Австралии (High Court of Australia). В виду специальной задачи суда, ему приходится разбирать сравнительно мало дел. В 1906 году Союзный Суд получил новую функцию, созданную для него таможенными законами 1906 года (Customs and Tariff Act и Excise Tariff Act). Первым законом были увеличены пошлины на земледельческие орудия, и в качестве защиты для потребителя были определены максимальные цены на более значительные товары, обложенные пошлиной. В виду того, что этот закон давал защиту только предпринимателями потребителям, под давлением рабочей партии был спешно издан второй закон в интересах рабочих. На продукты, защищенные повышенными пошлинами, были назначены акцизы, которые могут быть сложены только при известных условиях и если будет удостоверено подлежащими властями, что заработная плата в этих производствах «разумна и справедлива» (fair and reasonable). Главным авторитетом в решении этого вопроса и является Федеральный Третейский Суд,

получающий благодаря определению закона обширные полномочия по регулированию заработной платы на всем пространстве Австралийской Федерации[44]. **[1057]**

Опыт принудительного третейского разбирательства производился пока в особо благоприятных условиях (промышленное оживление). Решения судов в громадном большинстве случаев были в пользу рабочих. Между тем отзывы о них наиболее видных представителей рабочего класса в последние годы звучат неодобрением. По словам одного секретаря профессионального союза, третейский суд – «каменная стена. Мы должны или сломать её, или повернуть в другую сторону, и мы сделаем последнее, образуя отдельную партию и влияя на муниципальную и государственную политику». Другой секретарь профессионального союза, выдающийся защитник интересов труда, заявил: «Эта система дает незначительную экономическую выгоду рабочим. Хотя она способствует большему постоянству промышленных операций, она слишком сурова (rigid), чтобы дать возможность труду обеспечить себе равные выгоды, и потому не дает организованным рабочим такой защиты, какой мы ожидали»[45].

Не трудно понять мотивы такой оценки. При принудительном разбирательстве решение вопроса о высоте заработной платы утрачивает прежний характер подведения итога борьбе сил, сталкивающихся при заключении договора, а становится в зависимость от судейского усмотрения. Конечно, судья опирается в своем решении на некоторые руководящие принципы и главным образом, на принцип «платы, достаточной для жизни» (living wage). Но что должно считать в данный момент такой платой? Ведь уровень жизни рабочих не есть **[1058]** величина постоянная; он складывается исторически и подлежит непрерывным преобразованиям, между прочим, и в зависимости от подъема их заработка. Прочное повышение заработной платы поднимает и уровень жизни на новую ступень. А оно достигается в числе других условий и за счет понижения прибыли капиталистов, чего третейский судья может и не усчитывать в своем решении[46]. И норма платы, устанавливаемая судьей в **[1059]** силу данной ему власти, может оказаться ниже той, которая была бы достигнута уравновешением сил, сталкивающихся при заключении рабочего договора.

Есть, впрочем, одна область, в которой принудительное регулирование платы третейскими судами, равно как и посредством специальных бюро, всюду может рассчитывать на успех. Это – промыслы, в которых гнездится система «выжимания пота», в которых не может самостоятельно вырабатываться сколько-нибудь сносный уровень жизни трудящихся.

В промыслах же, идущих впереди, указывающих дорогу другим, самостоятельно вырабатывающих новые основы жизни трудящихся классов, их творческая роль имеет серьезное значение, и законодательство не должно мешать ей. В странах старой экономической культуры, по-видимому, свободное установление коллективного договора («тарифные соглашения»), имеющее тенденцию налаживать мирные отношения, но подкрепляемое постоянной боевой готовностью сторон и время от времени завязывающимися обширными столкновениями, - должно еще надолго остаться главным способом регулирования заработной платы и других условий рабочего договора. В странах

же, по особым условиям их хозяйственной жизни более приспособленных к принудительному регулированию, последнее может сохраниться и упрочиться, если оно вростет как органический член в общую систему социальных и хозяйственных отношений этих стран. Большую поддержку может оказать ему представительство интересов трудящихся в **[1060]** муниципальных и государственных учреждениях, которое может влиять на рациональную постановку публичных предприятий и принятие мер против дороговизны жизни, в особенности против вздорожания жилищ. Кое-что в этом отношении уже делается и выше было нами отмечено(47).

Здесь кстати упомянуть, что установление образцовых норм платы в государственных и муниципальных предприятиях появилось несколько ранее принудительного третейского разбирательства под непосредственным влиянием деятельности профессиональных союзов, в пору подъема внимания и интереса английского общества к нуждам рабочих классов (во время промышленной депрессии 80-х гг.). После разоблачения бедствий, испытываемых трудящимися при «системе выжимания пота», Палата общин приняла 13 февраля 1891 г. «резолюцию о справедливой плате» («Fair Wages Resolution»), рекомендующую при сдаче правительственных подрядов гарантировать для рабочих, употребляемых подрядчиками, «общепринятую текущую плату для умелых рабочих» (48).

Еще раньше – в 1889 г. – аналогичные постановления были приняты Лондонским Школьным Советом и Советом Лондонского графства. В 1892 году, **[1061]** по предложению Дж.Бернса, Совет Лондонского графства признал для своих подрядчиков обязательными нормы заработной платы, рабочего времени и других условий труда, устанавливаемые для данной местности трэд-юнионами, а при отсутствии таких норм – minimum 24 шилл. недельной платы для взрослых мужчин и 18 шилл. для женщин. Аналогичные постановления были сделаны впоследствии и управлениями других больших городов Англии (Бирмингама, Манчестера, Шеффильда, Ольдгэма, Эдинбурга, Глазго и др.), и уже в 1898 году в собственной Англии обязательные постановления о гарантии минимального размера заработной платы существовали в 163 (по большей части крупных) округах с начелением в 9 миллионов. Постановления эти легко прививались, при применении парламентской Fair Wages Resolution недоразумения возникали, главным образом, благодаря неопределенности термина «принятая текущая плата (current wages); однако и здесь он истолковывался по преимуществу как норма, установленная коллективным соглашением предпринимателей с рабочими союзами в данной местности(49). **[1062]**

Рассмотренные пути регулирования заработной платы сходятся к одной цели: перевести оплату труда из неверного круга индивидуальных рыночных отношений в область общественного определения и контроля. Заработная плата становится все в большей мере вознаграждением за выполнение общественной функции, общественного служения. С распространением государственных пенсий на старость этот принцип находит себе новое подкрепление, и бесхозяйный пролетарий, которому новый строй экономической жизни вначале давал после долгих лет труда, скитаний, лишений и борьбы позорный кров в

«рабочем доме», получил, наконец, принципиальное признание права на спокойный и почетный отдых, вполне заслуженный трудовой жизнью.

---

(1) В последнее время можно отметить уже и попытки создания международного рабочего законодательства в виде правил, устанавливаемых соглашением нескольких культурных наций. См. **L.Chatelain.** La protection Internationale ouvriere. Paris.1908.

(2) В Виду того, что коллективный договор формулируется как известная система правил, связывающих стороны во время действия договора (тариф), в Германии его принято обозначать термином «тарифный договор».

(3) В экономической литературе вопрос о профессиональных рабочих союзах получил научную разработку впервые только в указанном нами выше труде **Брентано (**Arbeitergilden der Gegenwart). Наиболее ценными исследованиями истории и современной организации и деятельности английских рабочих союзов являются труды супругов **Вебб (**History of the Trade-Unionism и Industrial Democracy. В 1902 году вышло второе, удешевленное издание этого капитального исследования, без всяких изменений, но с прибавлением двух обширных предисловий, в которых отмечены наиболее выдающиеся факты и тенденции в развитии трэд-юнионизма за последние годы). Для общего обозрения развития профессиональных рабочих союзов в различных культурных государствах полезным пособием может служить книга **Кулемана (**W.Kulemann, Die Gewerkschaftsbewegung. Jena, 1900. Недавно стало выходить второе, значительно расширенное издание этого труда под новым заглавием Die Berufsvereine – пока вышли только первые три тома, обнимающие отдел о германских союзах. Jena, 1908) и ст. Gewerkvereine в Hdw. d. Staatswiss.IV 3. Живую характеристику сущности и значения профессиональных союзов вообще дает брошюра **Зомбарта (**W.Sombart, Dennoch! Aus Theorie und Geschichte der gewerkschaftlichen Arbeiterbewegung. Jena.1900. Есть несколько русских переводов).

(4) В 1898 году вышла подробная биография этого замечательного политического деятеля, написанная доцентом лондонской школы экономических и политических наук Грэемом Уоллесом (**Graham Wallas**, The life of Francis Place, 1771 – 1854. London, 1898).

(5) См. **R.Bell,** Trade Unionism. London. 1907, стр. 21

(6) **G.Howell.** Labour legislation, labour movements and labour leaders. London. 1902, стр.382.

(7) См. **R.Bell,** Trade Unionism, стр. 80 и след.H.W. Macrosty, Die Vorgeschichte des englischen Streikgesetzes von 1906. Archiv f. Socialwiss. Bd. XXVI, 2 Heft., **L.Brentano**, Die Gewerkvereine in England, Hdw. d. Staatswiss., IV[3] стр. 1134 – 1135.

(8) Попытки устройства «желтых союзов**»,** то есть организации и поддержки рабочих-отщепенцев, действующих против большинства товарищей, оказались в Англии ещё менее удачными, чем в других странах. См. **Bell**, указ.,соч.,стр.29 и след. Характеристику образования, сущности и задач континентальных (в особ. германских) желтых союзов см. у **M. Gasteiger,** Die gelben Gewerkschaften. Jhr. Werden und ihr Wesen. Munchen. 1909.

(9) Labour Gazette, 1910, 4, стр. 113-114.

(10) В 1907 году из 2.201.808 всех профессионально-организованных рабочих Германии на долю «свободных союзов» приходилось 1.831.731 чел., христианских – 264.519 и Гирш-Дункеровских – 105.558. см. ст. Gewerkvereine (Deutschland) в Hdw. d. Staatswiss., IV[3], стр.1176.

(11) О современных размерах профессионального движения в различных странах можно судить по следующим данным:

Страны	Год, к которому относятся сведения	Число организованных рабочих
Германия	1907	2.201.808
Соед.Штаты Сев. Америки	1906	1.970.700
Франция	1908	957.102
Италия	1909	546.500
Австрия	1907	501.094
Швеция	1908	260.000
Дания	1908	116.000*
Норвегия	1907	48.200
Швейцария	1907	135.377
Бельгия	1907	135.299
Голландия	1906	128.245
Соед.Штаты Австралии (Australian Commonwealth)	1907	168.000
Новая Зеландия	1907	45.600

* Промышленных рабочих. См. ст. Gewerkvereine, Hdw. d. Staatswiss., IV [3] .

(12) Из литературы о русском профессиональном движении см. в особ. **К.Дмитриев**, «Профессиональные рабочие союзы в Москве», Спб. 1907, «Из практики рофессионального движения в России». Одесса.1907, «Профессиональное движение и союзы в России», Спб, 1909, A.v. Witte, Die gewerkschaftsbewegung in Russland, Karlsruhe, 1909 и ст. **Goldstein**'а в Hdw. d. Staatswiss., IV [3]

(13) Report on the strikes and lock-outs of 1888. London, 1889, стр.4

(14) Запрещения коалиций рабочих были отменены в Англии в 1824 г., во Франции – в 1864г., в Германии – в 1869 г. (в отдельных союзных государствах и несколько ранее).

(15) См. **С.Прокопович,** «Из истории стачек в России», «Вестник фабричного законодательства и профессиональной гигиены». !905, 4, стр.60 – 62.

(16) В Англии – ежегодные отчеты департамента труда (первый – за 1888 г.), в Соединенных Штатах Северной Америки – среди обычных отчетов комиссара труда (десятый и шестнадцатый – Washington, 1896 и 1901; каждый за целый ряд лет), во Франции – ежегодные отчеты Office du travail (первый - за 1890 г.), в Германии - для империи – первый отчет за 1899г. (в Пруссии статистика стачек велась регулярно с 1889 по 1897 гг.), в Австрии – ежегодные отчеты статистического департамента Министерства Торговли, начиная с 1894 года (после трех пробных лет – 1891 – 1893), в Италии – правильное публикование официальных отчетов о стачках начинается с 1892, в Бельгии – с 1896 года. Хорошую сводку данных, содержащихсяв указанных изданиях дают статьи Arbeitseinstellungen in den einzelnen Landern в Handw.d. Staatswiss., и небольшая, но добросовестно составленная монография **Max. Meyer**'а: Statistk

der Streiks und Aussperrungen im In-und Auslande. Lepzig. 1907. Данные, приводимые далее, по большей части взяты из этих работ.

(17) **С** 1889 к 1905 число стачек (с локаутами) в Англии понизилось с 1.211 до 337. Конечно, пока трудно судить насколько устойчива эта тенденция к понижению числа стачек.

(18) Доля стачек по отраслям промышленности (в %):

	Отрасли/Страны	**Германия** 1899- - 1904 гг.	**Австрия** 1899- - 1904 гг.	**Франция** 1899- - 1904 гг.	**Бельгия** 1896 – - 1904	**Италия** 1897 – - 1903	**Англия** 1897 – - 1904	**Америка** 1891- - 1900
1	**Горное дело**	**1,9**	**13,0**	**5,2**	**22,8**			
2	**Стеклянная, горшечная и т.п. помышленность**	**6,7**	**7,0**	**4,0**	**4,9**	7,8 вместе пп 1и2	23,4 вместе пп 1и2	19,7 вместе пп1и 2
3	**Обработка металлов**	**8,6**	**9,3**					
4	**Машиностроительная**	**4,3**	**5,6**	**14,1** вместе пп 3и4	**12,0** вместе пп 3и4	**8,5** вместе пп 3и4	**20,3** вместе пп 3и4	**13,0** вместе пп 3и4
5	**Текстильная**	**5,3**	**15,0**	**24,9**	**25,7**	**23,7**	**14,9**	**6,7**
6	**Строительная**	**38,1**	**11,6**	**13,5**	**-**	**-**	**19,4**	**23,3**
7	**Приготовление одежды**	**5,1**	**8,9**	**2,1**	**4,2**	**4,8**	**6,2**	**13,3**
8	**Транспортная промышленность**	**2,5**	**1,3**	**12,2**	**5,5**	**6,6**	**4,7**	**6,6**

(19) В России, благодаря крайне тяжелым для рабочих условиям, в каких до сих пор проходили стачки, и отсутствию крупных стачечных фондов, продолжительность стачек очень мала. Так, по официальным сведениям о стачках в Европейской России, обработанным г.Варзаром, из каждых 100 стачек, происшедших в 1895 -1904 гг. в предприятиях, подлежащих надзору фабричной инспекции, продолжались:

меньше 2 дней 34,8%
от 2 до 5 дней 33,0%
от 5 до 10 дней 17,6%
от 10 до 20 дней 6,3%
от 20 до 30 дней 0,8%
более 30 дней 7,5%
В среднем на баст. раб. стачечн. дней ….. 4,82%

Таким образом до 10 дней тянулось 85,4% всех забастовок, причем даже на забастовки, длившиеся менее двух дней, приходится очень крупная доля (34,8%), а забастовки, продолжавшиеся менее 5 дней, составляли 67,8% всех забастовок. Громадный % стачек, продолжавшихся всего один день, объясняется, между прочим, и своеобразными обще-политическими условиями России. Не имея права собраний, рабочие должны были прекращать работу для того только, чтобы сообща выяснить свои нужды и требования, какие они желали бы поставить предпринимателям. Бывало, что предприниматели сразу соглашались исполнить эти требования, и таким образом эта «предварительная» забастовка прекращалась в тот же день, не переходя в настоящую стачку. Ср. **С.Прокопович,** «По текущим вопросам», «Образование», 1905,4.

(20) Среди них – для более развитых стран характерно отстаивание профессиональных

организаций (борьба за признание рабочих союзов и протест против работы неюниоистов), а для стран сравнительно низкой культуры, где рабочий класс только начинает пробуждаться, - ограждение чувства собственного достоинства рабочих и требование изменения фабричных распорядков, в которых резко проявляется предпринимательский произвол (например, в стачечных заявлениях русских рабочих последнего времени). Любопытно, что даже в Германии ещё в 70-е годы XIX столетия в заявлениях стачечников встречались такие пункты, как прекращение «тыканья» рабочих хозяевами. См. E.Bernstein, Der Streik, IV Bd сборника «Gesellschaft», стр.27.

(21) В России в предприятиях, подчиненных надзору фабричной инспекции, из участвовавших рабочих стачки окончились в 1900-1904 гг. полным успехом для 26,1%, компромиссом – для 17,3%, неудачей – для 43,4%. В 1905 г. успех стачек был значительно выше. Именно, полный успех отмечен для 23,7%, компромисс – для 46,9%, неудача – для 29,4%. Но год этот был беспримерным по широте и интенсивности стачечного движения. Из предприятий, подчиненных фабричному надзору, бастовало 13.000 с 2.709.700 рабочих, что составляет 93,2% предприятий и 163,8% рабочих. Некоторые предприятия бастовали по нескольку раз (больше 6 раз бастовали целых 532 предприятия); если подсчитать всех бастовавших только по одному разу (сколько раз бы они ни бастовали), то оказывается, что из указанных предприятий бастовало в 1905 году 32,6% с 60% рабочих. Достигнутые рабочими успехи были, однако, кратковременны и в последующие годы в значительной части отобраны назад.

(22) Необходимо отметить, однако, что одна продолжительность стачки сама по себе не говорит еще за её успех. Она указывает не только на силу и устойчивость рабочих, но и на упорство и средства предпринимателей. Затянувшаяся стачка за известным пределом часто служит показателем того, что начинают одолевать не рабочие, а хозяева. Так по данным германской и французской статистике оказывается, что процент неудач больше при очень продолжительных стачках (свыше одного месяца).

(23) **R.Bell,** Trade Unionism, стр. 70

(24) Цит.по Webb, Industrial Democracy, I, стр. 221

(25) Замечено, что стачки вообще случаются чаще в переходное время для промышленности. Когда промышленность оживляется, рабочие устраивают стачки, чтобы заставить хозяев поднять плату; когда наступает депрессия, рабочие часто оказываются вынужденными прибегать к стачке, чтобы сохранить за собой прежний уровень платы, так как хозяева стараются в это время переложить свои убытки на рабочих, понижая им плату. См. шестой отчет о стачках в Англии (Report on the strikes and lock-outs of 1893. London,1894, стр.10).

(26) Указанную деятельность секретарей рабочих союзов следует отличать от (распространенных по преимуществу в Германии и Швейцарии) рабочих секретариатов, обычно опирающихся также на профессиональные союзы и представляющих собою органы подачи юридических советов и юридической помощи и собирания статистических сведений. См. **А.Мюллер**, «Рабочие секретариаты и страхование рабочих в Германии», М.1907. A.Morizet, Le Secretariats ouvriers en Allemagne. Paris, 1903. Изданными в 1903 году правилами об избрании рабочими старост на фабриках и заводах наше законодательство сделало первый шаг к признанию коллективного договора. При всем принципиальном значении этой меры, она представляла, однако, неудачную попытку компромисса между новыми запросами русской промышленной жизни и старым политическим режимом. Дав известное право представительства рабочим, «правила» имеют в виду в то же время оградить интерес хозяина и обеспечить административно-полицейский контроль за деятельностью рабочих. Рабочим предоставлено избирать только кандидатов в старосты; право же утверждения старостою

одного из кандидатов, избранных в каждом разряде рабочих, принадлежит предпринимателю («управлению предприятия»). При этом старосты, «не удовлетворяющие своему назначению» могут быть во всякое время устраняемы распоряжением губернатора. При таких условиях от нового закона нельзя было ожидать многого в деле упорядочения отношений между хозяевами и рабочими. Впрочем, рабочие пытались иногда построить на основании правил о старостах организацию правильного представительства их интересов. Но эти стремления наталкивались на противодействие большинства хозяев и администрации фабрик, не желавших терпеть у себя даже такого скромного рабочего представительства. С изданием закона о профессиональных союзах эти правила потеряли всякий смысл. Задача нормального развития рабочего представительства в отношениях между хозяевами и рабочими должна заключаться теперь просто в устранении тех пут, которые тяготеют пока над русским профессиональным движением.

(27) Фабрикант, впоследствии член парламента и министр промышленности. Скончался в июле 1897 г.

(28) **А.Зотов**, «Соглашение и третейский суд между предпринимателями и рабочими в английской крупной промышленности». Спб. 1902, стр.14 – 15.

(29) **Зотов**, указ.соч., стр. 24 – 25.

(30) Система примирительных камер была дополнена в Англии законом 1896 года, установившим государственный способ добровольного разбирательства споров между хозяевами и рабочими. По этому закону Министерству Промышленности было предоставлено способствовать встрече сторон для дружеского улажения спора и назначать, по просьбе заинтересованных предпринимателей или рабочих, лицо или лиц, действующих в качестве примирителя или примирительного бюро и по приглашению обеих сторон, участвующих в споре, - третейского судью. Способ этот не получил очень широкого распространения, хотя, по-видимому, в некоторых случаях служит полезным дополнением к существующим частным примирительным камерам (например, в строительной промышленности). См. **Knoop,** Industrial conciliation, стр. 107 и след. Во Франции государственное примирительное разбирательство существует ещё с наполеоновских времен (conseils des prud'hommes из представителей фабрикантов, хозяев мастерских (chefs d'atelier) и рабочих). В 1892 году этот порядок был дополнен примирительным и третейским разбирательством коллективных споров между рабочими и хозяевами при участии мировых судей. В Германии законами 1890 и 1891 гг. на промышленные суды (Gewerbegerichte) была возложена функция примирительного разбирательства. В случаях споров между хозяевами и рабочими при промышленном суде образуется, по предложению или с согласия спорящих сторон, примирительная камера (Einigungsamt) под председательством председателя промышленного суда из равного количества предпринимателей и рабочих. Камера пытается сначала привести спорящих к соглашению, если же таковое не может быть достигнуто, постановляет третейское решение (Schiedspruch) большинством голосов. Если голоса представителей рабочих и хозяев разделятся поровну, председатель может воздержаться от подачи своего голоса и объявить, что решение не состоялось. Деятельность промышленных судов в этой роли не встретила большого сочувствия в германской промышленной среде и применяется довольно редко, хотя с годами заметно некоторое увеличение её. См. ст. W. Stieda, Einigungsamter в Hdw. d. Staatswiss., III[3] .

(31) См.,например, описание одного такого комитета, закончившего крупный спор рабочих с хозяевами в хлопчатобумажной промышленности в 1803 году, у Веббов, Industrial Democracy, т.I, стр.200 – 203.

(32) Standard price rates, стр. XI – XIII. Подробное описание тарифов в текстильной промышленности см. на стр. 1 – 50.

(33) W. Zimmermann. Tarifvertrag, Hdw, d. Staatswiss., VII, стр. 1102.

(34) Zimmermann, указ.соч., стр. 1113. Цифры эти не вполне точны, потому что из них не исключены двойные записи.

(35) Там же, стр. 1114 – 1115. Текст тарифного договора печатников (с 1 января 1902 года) напечатан в собрании тарифных договоров, изданном отделением статистики труда в Имперском Статистическим Бюро: Der Tarifvertrag im Deutschen Reich. III. Berlin. 1906, стр. 391 – 424. Собрание материала по тарифным договорам и литературную обработку его содержат также труды **Funny Imle**. Gewerbliche Friedensdokumente, Jena.1905 и Die Tarifvertrage zwischen Arbeitgebern und Arbeitenehmern in Deutschland. Jena.1907. Сжатое описание ряда тарифных договоров см. у **Kulemann**, указ.соч., III, стр.223 и след. См. также **Ad. Braun.** Die Tarifvertrage und die deutschen Gewerkschaften. Stuttgart. 1908. Подробный указатель литературы по немецким тарифным договорам (до 1910 года) см. у J. Sassenbach, Verzeichnis der in deutscher Sprache vorbandenen Gewerkschaftlichen Literatur. Berlin. 1910, стр.184 – 191.

(36) Инициатором нового закона был министр труда Новой Зеландии в кабинете Сэддона – В.П. Ривс, известный автор «The long white cloud» и «State experiments in Australia and New Zealand».

(37) В первое время в некоторых округах хозяева отказывались от выбора своих представителей в бюро и они были назначены правительством.

(38) Например, во время спора между одной каменноугольной компанией и союзом её рабочих, компания уволила председателя и секретаря союза и сына председателя. Третейский суд нащел в этом нарушение акта 1884 г., запрещающего локауты в течение промышленного спора, и постановил, чтобы компания выдала трем уволенным рабочим 56 ф. 14 шилл. вознаграждения, приняла их опять на службу и уплатила 11 ф.ст. издержек в кассу союза. Как ни справедливо было это решение, оно вызвало бурю негодования со стороны лиц, сочувствовавших компании.
(39) **Reeves**, II, стр. 120 – 121 и 123 – 134.

(40) **Aves's** Report, стр.99 – 101. Подробные таблицы изменений в заработной плате и продолжительности труда по решениям третейского суда см. на стр. 94 – 98.

(41) После издания закона 1894 года в новой Зеландии стачки возникали только среди неорганизованных рабочих, занятых в правительственных предприятиях. Но и эти стачки были ничтожны по размерам и чрезвычайно малочисленны (до 1902 года их было всего 5-6). См.) **Reeves**, II, стр. 139 - 140

(42) **Aves'** Report, стр. 107 – 108.

(43) Там же, стр. 101 – 103.

(44) **Aves'** Report, стр. 118 – 121.

(45) **Aves'** Report, стр.101

(46) Психологию третейского судьи прекрасно раскрывает решение председателя

федерального суда Хиггинса по делу Mac-Kay от 8 ноября 1907 г. (приведено в соч. **A.L.Ledger.** Australian Socialism, London, 1909, Appendix F., стр.268 – 295). Хиггинс берет за основу устанавливаемого им размера платы «нормальные потребности среднего рабочего, рассматриваемого как человеческое существо, живущее в цивилизованном обществе». Он руководится при этом данными о бюджетах рабочих семейств и теми нормами, которые устанавливались в данной местности муниципальными предприятиями и решениями государственных бюро (дело происходило в Виктории). Устанавливаемая им норма не может быть достигнута, по его мнению, индивидуальным договором рабочего с предпринимателем. Он полагает, что принцип, которым он руководится, был бы «первым и господствующим фактором» при коллективном договоре. Но всех факторов, какие действовали бы при коллективном договоре, он не желает усчитывать. Например, он прямо отказался поставить размер заработной платы в связь с размером прибыли. Закон требует, чтобы условия вознаграждения за труд, были «справедливы и разумны» (fair and reasonable). «Вот и все…вознаграждение рабочего не поставлено законом в зависимость от прибылей предпринимателей. Если прибыли равны нулю, справедливое и разумное вознаграждение должно быть уплачено; и если прибыли равны 100%, оно также должно быть уплачено»…

(47) По вопросу об обязательном третейском суде, кроме указ. см. **H.D.Lloyd**. A country without strikes. New-York. 1900, его же Newest England. London. 1901, предисловие к 2-му изд. Industrial Democracy **u A.Metin.** Le Socialisme sans doctrines. Paris.1901.

(48) …«to secure the payment of such wages as are generally accepted as current in each trade for competent workmen». См. полный текст резолюции в Report on Government Contracts (Fair Wages Resolution), London, 1897, стр. III.

(49) O Fair Wages Resolution и вообще об установлении минимума заработной платы при подрядах и в предприятиях государственных и муниципальных учреждений см. S.a.B. Webb. Industrial Democracy, **O.v. Zwiedineck-Sudenhorst**. Lohnpolitik und Lohntheorie mit besonderer Berucksichtigung des Minimallohnes. Leipzig.1900. **H.v.Nostitz.** Das Aufsteigen der Arbeiterstandes in England. Jena.1900. **P.Mombert.** Die deutschen Stadtgemeinden und ihre Arbeiter, Stuttgart und Berlin. 1902. **E.Klien.** Minimallohn und Arbeiterbeamtentum. Jena, 1902. **H.Lindemann.** Arbeiterpolitik und Wirtschaftspflege in der deutschen Stadteverwaltung.I.Bd.Stuttgart.1904.

Лекция шестнадцатая

I. Учение о прочих формах дохода (прибыли на капитал и поземельной ренте). - Прибыль на капитал. - Два разветвления этой отрасли дохода: процент и предпринимательская прибыль. - Главнейшие теории прибыли. - Постановка проблемы прибыли у Тюрго. - Теории прибыли Ад.Смита, Лодердэля, Мальтуса, Сениора. - Позднейшие направления в теории прибыли. - Теория производительности. - Теория выжидания. Теория эксплуатации. - Теория Бем-Баверка. - Откуда же проистекает прибыль и почему она достается капиталистам? - Прибыль при равенстве условий обмена товаров. - Прибыль при монополии в руках капиталистов и общественной власти. - Особенности ссудного процента и предпринимательского дохода. II. Поземельная рента. - Судьба вопроса о ренте в экономической литературе. - Учение Рикардо. - Рента в «изолированном государстве» Тюнена. - Критика теории дифференциальной ренты. - Бастиа. - Кэри. - Расширение понятия ренты (Шеффле, Маршалл). - Теории абсолютной ренты Родбертуса и Маркса. - Особенности городской ренты. - Теория Визера. - Исторические изменения в высоте ренты. - Капитализация ренты. - Что такое «продовольственная рента»? - Политика по отношению к ренте (проекты национализации земли, единого налога). - Возможно ли уничтожение ренты государством?

I. В прошлый раз мы закончили очерки учения о заработной плате. Обращаясь теперь к рассмотрению других видов дохода, существующих в современном обществе, я прежде **[1064]** всего должен предупредить, что по недостатку времени, находящегося в нашем распоряжении, я не имею возможности остановиться на предстоящих вопросах с такой же подробностью, как на вопросе о заработной плате. Я уделил сравнительно много места характеристике разного рода условий, влияющих на высоту заработной платы, в виду огромной важности вопроса о вознаграждении за труд при современных экономических отношениях. Господствующие теории заработной платы до сих пор уделяют ещё слишком мало места оценке явлений, отмеченных в предшествующем изложении; поэтому представлялось крайне необходимым остановиться на них несколько долее, чтобы отчетливее наметить совокупность разнообразных и сложных элементов, обнимаемых общим понятием «силы, лежащей на стороне рабочего класса». При изложении же вопроса о прибыли и ренте мы можем с полным правом ограничиться лишь наиболее существенным. Общая проблема распределения уже обрисовалась нам с достаточной ясностью из учения о заработной плате; что же касается в частности самих вопросов о

прибыли и ренте, то выяснение их также в известной мере подготовлено предыдущим изложением. Зная условия, влияющие на высоту заработной платы, мы тем самым имеем уже ключ и к изучению влияний, под которыми устанавливается прибыль на капитал или поземельная рента.

За вычетом доли продукта, поступающего в обладание трудящихся классов, в чистом доходе современного общества остаются, как мы знаем из предыдущего, доходы капиталистов **[1065]** (рантьеров и предпринимателей) и земельных собственников.

Доход капиталистов и поземельная рента имеют один общий признак, противополагающий их заработной плате. Оба эти вида доходов проистекают не из трудового начала, а основываются на известных социальных отношениях. Вот почему их удобно рассматривать рядом, после выяснения вопроса о заработной плате. Но вместе с тем и прибыль на капитал, и поземельная рента имеют свои специальные условия, определяющие их размеры в данный момент, влияющие на их изменения в процессе исторического развития экономических отношений и т.п. Поэтому мы и попытаемся проследить действие различных причин, определяющих высоту и последовательные изменения прибыли на капитал и поземельной ренты в отдельности для каждой из этих форм дохода, не упуская при этом из виду их общей черты – нетрудового происхождения.

Начнем с доходов капиталистов. Эти доходы выступают в двух основных формах: процента на капитал и предпринимательской прибыли. Под процентом на капитал в экономической науке понимается доля чистого дохода общества, присвояемая лицами, не участвующими непосредственно в производстве, а ссужающими свои капиталы или капиталистическим предпринимателям, или мелким самостоятельным производителям. Предпринимательская же прибыль достается лицам, владеющим предприятием, то есть или организующим производство или принимающим на себя права организаторов (таковы учредители и члены **[1066]** акционерных компаний, где роль организаторов производства фактически принадлежит лишь немногим лицам). Рантьер совершенно не участвует в производстве, получая свой доход через посредство лиц, применяющих к делу его капитал. Предприниматель же принимает действительное участие в устройстве и ведении принадлежащего ему предприятия и в этом смысле является таким же работником, как инженер, прядильщик, кочегар, извозчик, сторож и т.д. Однако, при современных общественно-экономических отношениях вознаграждение, получаемое предпринимателем, устанавливается не в соответствии с его работой, а с размерами вложенного в дело своего и чужого, заемного капитала. В двух предприятиях, где степень знания рынка, уменья заключать договоры, технически поставить дело, вообще предпринимательского искусства, одинакова, но где в одном занято капитала на 100.000 рублей, а в другом – на 500.000, разница в

предпринимательском доходе будет огромная. Некоторые считают, что предприниматель как бы получает вознаграждение за выполняемую им общественно-полезную функцию. Однако многие не менее сложные и ответственные общественные функции оплачиваются гораздо скромнее. Труд губернатора не легче труда фабриканта, и, тем не менее, крупный фабрикант очень часто получает значительно больший доход просто потому, что в его предприятии занято много капитала. Если при этом принять в соображение и то обстоятельство, что положение администратора представляется более почетным и заманчивым, чем положение фабриканта, то все-таки мы не объясним **[1067]** подчас колоссальной разницы в доходах этих лиц. Несоответствие дохода предпринимателя с его трудом можно наблюдать, сравнивая акционерные предприятия, где функция предпринимателя выделена, обособлена от личности капиталиста, с предприятиями, принадлежащими отдельным крупным капиталистам. В акционерной компании управляют всеми делами несколько директоров. И хотя нельзя сказать, чтобы вознаграждение способного директора крупной акционерной компании было незначительно, оно все же стоит далеко ниже дохода крупного предпринимателя-капиталиста[(1)].

Вот почему предпринимательский доход называют в экономической науке не заработной платой предпринимателя, а предпринимательской прибылью или предпринимательским **барышем.** Предпринимательскую прибыль нельзя поэтому **[1068]** противопоставлять проценту на капитал, обе эти формы дохода являются ветвями, идущими из одного корня – права собственности на капитал и права частного распоряжения капиталом, а потому и условия их определения в главных чертах однородны. В прежней экономической литературе даже и не проводилось строгого различия между ними; экономисты говорили безразлично о «прибыли на капитал», понимая под нею то процент, то предпринимательскую прибыль, то оба эти источника вместе. Для правильности и точности анализа, конечно, необходимо иметь в виду и особенности этих видов дохода капиталистов; но для выяснения их основной сущности можно сначала рассматривать их совместно, поэтому и мы в дальнейшем изложении ограничимся по преимуществу характеристикой прибыли на капитал вообще и только вкратце отметим особенности процента и предпринимательской прибыли.

Необходимо различать валовую и чистую прибыль. Помещение капитала предполагает известный риск в зависимости от личных качеств лица, применяющего капитал (при ссудном проценте), от общих условий страны (отсутствие твердых гарантий общественной жизни, вредно отражающееся и на хозяйственных делах) и специально от хода самой экономической деятельности, при капиталистическом строе всегда включающей в себя много элементов неустойчивости, непрочности ожидаемых результатов и, наконец, от особенностей отдельных предприятий,

по роду своих операций иногда сопряженных с большими опасностями (морское плавание и т.п.). Вознаграждение за риск в **[1069]** некоторых случаях сильно поднимает размеры прибыли. В предпринимательском доходе к вознаграждению за риск присоединяется оплата труда предпринимателя. Для удобства исследования теории прибыли на капитал обычно устраняют из принципиального обсуждения проблемы вопросы о вознаграждении за труд и риск и прослеживают только причины происхождения чистой прибыли на капитал.

В меновом хозяйстве прибыль получается в результате рыночных отношений и составляет **цену** пользования капиталом. Отсюда и теории прибыли в большинстве случаев вырабатывались в тесной связи с теориями ценности и цены[(2)].

Внешние очертания проблемы были отчетливо намечены еще Тюрго. Он определяет прибыль (процент), как цену пользования известным количеством ценностей в течение известного времени, причем эта цена, подобно цене товаров, обусловливается равновесием спроса и предложения[(3)]. После Тюрго экономическая мысль углубляется **[1070]** в исследование самых причин происхождения прибыли, и уже в английской литературе классического периода намечаются главнейшие направления в разработке теории прибыли, по которым делятся мнения и современных экономистов.

Адам Смит, исходя из трудовой теории ценности, высказал взгляд на происхождение прибыли, к которому непосредственно примыкает новейшая «**теория эксплуатации**». По учению Смита, прибыль есть вычет из общей суммы ценности, создаваемой работником, в пользу капиталиста. Без такого вычета капиталист не имел бы интереса передать накопленный им капитал трудящимся людям, последние же вынуждены согласиться на него, потому что по общему правилу они не имеют средств существования и материалов для работы[(4)]. Ближайшие преемники Смита – **Лодердэль** и **Мальтус –** выступили против такого объяснения, указывая, что прибыль имеет свой самостоятельный источник, заключающийся в **производительности капитала.** Капитал облегчает дальнейшее производство и также создает **[1071]** новые продукты, как и труд. Эта прибавка расценивается рынком, и хотя в силу увеличения предложения продукты дешевеют, все же часть общей суммы продуктов, созданная капиталом, дает чистую выручку в виде известной ценности, составляющую прибыль капиталиста[(5)]. Наконец **Сениор** предложил знаменитую в свое время теорию **воздержания**, имевшую широкий и шумный успех, главным образом потому, что она заключала в себе попытку морального оправдания прибыли. Накопление капитала, по учению Сениора, предполагает известную жертву. Чтобы составить капитал, лицо должно или воздержаться от непроизводительного потребления имеющихся у него средств, или сознательно предпочесть

получение более отдаленных результатов производства. Вознаграждение за эту жертву и есть прибыль. Отсюда прибыль имеет свой особый источник. Как заработная плата есть награда за труд, так прибыль есть награда за воздержание. Воздержание оплачивается рынком, потому что оно входит в издержки производства наряду с трудом. Цена хозяйственных благ должна покрывать издержки и потому она должна быть настолько высока, чтобы оплачивать труд и оставлять, кроме того, достаточный излишек на оплату воздержания[(6)].

По этим направлениям, проложенным экономистами конца XVIII и начала XIX столетия, и до сих пор движется экономическая жизнь в её **[1072]** попытках разобраться в вопросе о прибыли. Первоначальные, порой наивно выраженные положения были развиты позднейшими теоретиками в сложные системы аргументов, но по существу остались мало измененными.

Теория производительности в её современной, наиболее развитой форме опирается на идею «вменения» известной части общей выручки каждому фактору, участвующему в производстве, соответственно его «производительному вкладу» (Визер) или «предельной производительности» (Кларк). Корни её заложены еще в учении Тюнена, из современных же представителей её выделяются Визер и Кларк. Сущность этой теории в её новой формулировке заключается в том, что путем замены одного фактора другим, или последовательного прибавления новых единиц того же фактора к применяемым уже, или созданием ряда различных сочетаний факторов, определяется степень участия данного фактора в производстве общей суммы продукта, соответственно чему ему и «вменяется» известный доход. Такой метод отчасти употреблялся уже Лодердэлем, у современных же теоретиков он разработан детальнее и поставлен в связь с теорией ценности, основанной на принципе предельной полезности.

Капиталу вменяется сначала производимая им часть общей валовой выручки, а затем и чистая выручка, как натуральная доля и как сумма ценности. Определение приращения ценности, создаваемого капиталом, составляет последнюю цель и завершение теории. Но именно здесь-то она оказывается и наиболее слабой - и как это ни **[1073]** кажется странным – у новейших теоретиков даже более слабой, чем у Лодердэля или Мальтуса.

Лодердэль рассуждал так: допустим, что кто-либо имеет механический вязальный станок, на котором он может изготовлять ежедневно три пары чулок, в то время как один работник руками может связать только один чулок в день. Значит, он один с своим станом производит столько, сколько шесть рабочих, то есть станок заменяет труд пяти рабочих. поэтому он может потребовать за свои три пары чулок плату пяти рабочих, и потребитель окажется при этом даже в выигрыше, так как при ручной работе он должен был бы оплатить труд шести рабочих. Он получит, следовательно, сбережение в размере оплаты труда одного рабочего. Этому как-будто

противоречит сравнительно низкая норма прибыли, получаемая в действительности владельцами машин. Но противоречие это легко устраняется, по мнению Лодердэля, наблюдением над механизмом рыночных цен. Представим себе, что изобретатель машины, при которой один человек может сделать столько, сколько раньше четверо, имеет патент на свое изобретение, то есть привилегию, исключающую всякую конкурренцию. Пока он располагает такой привилегией, он может требовать чуть-чуть меньше, чем оплата труда, замещаемого его машиной, и он всегда найдет покупателей. Но как только истечет срок его привилегии и в конкурренцию с ним вступят другие владельцы таких же машин, его прибыль будет падать, соответственно увеличению предложения. Но известная – хотя и значительно **[1074]** меньшая – доля для владельцев машин остается и при свободной конкурренции. Почему? На это Лодердэль не дает ответа, и теория производительности, как отдельная, законченная в себе теория и вообще не может дать ответа.

Во всяком случае для Лодердэля было ясно, что требовать полной оплаты приращения продукта капиталист может только при наличности абсолютной монополии. Современные же теоретики, в особенности Кларк, пытаются доказать, что капитал получает то, что он произвел, при условии **совершенно свободной конкуренции.** Между тем, идя последовательно по линии рассуждения, намеченной ранней теорией производительности, правильнее было бы признать, что при совершенно свободном предложении капиталов прибыль свелась бы к нулю, и что если в действительной жизни прибыль все-таки остается, то это заставляет предполагать, что в руках капиталистов сохраняются известные элементы монополии. Что же касается сближения проблемы прибыли на капитал с теорией ценности, основанной на принципе полезости, то и здесь самая сущность этой теории требует признания тожества ценности капитала и его продукта. Отсюда, например, в столь детально и тщательно разработанном построении Визера скрывается коренное противоречие(7). **[1075]**

Теория производительности тверда только в своем исходном пункте: именно, что применением капитала увеличивается общая сумма продукта, подлежащего разделу. Но отсюда далеко ещё до объяснения, почему известная доля этой общей суммы достанется капиталистам. В этом отношении теории, исследующие ограниченность предложения капиталов, занимают боле выгодную позицию.

Теория воздержания, настойчиво подчеркивая «воздержность» капиталистов, не только впадала в явное преувеличение, но и рисковала тем, что французы называют ridicule. С наибольшим талантом слабой стороной этой теории воспользовался Лассаль, беспощадно высмеявший ее, изображая капиталистов-миллионеров в виде аскетов и столпников, смиренно протягивающих руки за следуемой им наградой. Поэтому новейшие

теоретики, склонявшиеся к аналогичному решению вопроса, преобразовали эту доктрину, выдвигая в качестве существенного момента определения прибыли не воздержание, а **выжидание** (waiting). Термин этот был впервые употреблен **[1076]** американским экономистом **Маквэном** и принятый Маршаллом, вскоре завоевал себе право гражданства.

Соответственно общему духу своего исследования, и в вопосе о прибыли на капитал Маршалл рассматривает взаимную обусловленность элементов, влияющих на образование прибыли как со стороны спроса, так и предложения. Спрос на капитал создается его производительностью (productiveness), предложение же встречает препятствие в недостаточно развитом у большинства людей чувстве предусмотрительности (prospectiveness). Накопление богатств является результатом отсрочки пользования или выжидания. Могут найтись столь благоразумные люди, которые станут сберегать не только тогда, если сбережения их со временем будут возрастать, но и если они уменьшились бы. Однако имея в виду человеческую природу как она есть, мы вправе говорить о прибыли на капитал как о награде за пожертвование, заключающееся в выжидании пользования материальными средствами. Мало людей стали бы сберегать без вознаграждения, потому что при существующих свойствах человеческой природы настоящее удовольствие обыкновенно предпочитается ожидаемому в будущем равному удовольствию. При встрече указываемых Маршаллом двух элементов – производительности и выжидания – перевес оказывается на стороне второго. Для применения капитала открыто широкое поле, накопление же его встречает существенное препятствие в предпочтении, оказываемом большинством людей настоящему удовлетворению перед будущем, а потому **[1077]** и предложение капитала представляется весьма ограниченным по сравнению со спросом на него. Отсюда – вопрос о «выжидании» (waiting) и «предусмотрительности» (prospectiveness) приобретает в теории Маршалла решающее значение[8]. Таким образом, и новая формулировка теории воздержания вводит в состав издержек производства как особый элемент – пожертвование. В чем же заключается эта жертва, как может высчитывать её лицо, ведущее хозяйство?

Вопрос этот превосходно разъяснен Бём-Баверком. «Представим себе, – говорит Бём-Баверк, - сельского жителя, который раздумывает, как ему употребить сегодняшний день. Он может ловить рыбу, охотиться ии собирать плоды. Все эти занятия дают результат, определяющийся уже к вечеру того же самого дня. Допустим, что наш житель избрал рыбную ловлю и вечером принес домой три рыбы. Какой жертвы стоило ему получение этих рыб? Если не принимать в расчет ничтожной доли изнашивания снасти, – очевидно, – **одного рабочего дня**, и ничего больше. Но рыболов может считать и иначе: если бы вместо ловли рыбы, он пошел на охоту, он убил бы трех зайцев. Значит три рыбы стоят ему отказа от трех зайцев. И такой расчет

имеет за себя основания. Но можно высчитывать жертву только **альтернативно** так или иначе, а не соединять эти обе жертвы вместе. Сельский житель может сказать: получение трех рыб стоило мне одного дня работы **или** отказа от трех зайцев, но не **[1078]** одного рабочего дня и трех зайцев. В последнем случае его жертва была бы подсчитана **вдвойне.** Допустим другой случай. Я работаю целый день над посадкой фруктовых деревьев, в ожидании, что через десять лет они будут приносить мне плоды. На следующую ночь наступает буря и разрушает молодую посадку. Как велика напрасно понесенная мною жертва? Полагаю, что всякий скажет: потерянный рабочий день и ничего больше. «Теперь я спрашиваю, – продолжает Бём-Баверк, – станет моя жертва больше оттого, что бури не было, и деревцо без всякого дальнейшего содействия с моей стороны через десять лет станет приносить плоды? Разве я жертвую больше, если я даю один рабочий день и должен ждать пользования им 10 лет, чем если я даю один рабочий день и должен буду вследствие разрушительной бури ждать пользования целую вечность?»

Ясно, что единственная действительная жертва заключается в выполненном труде и что помещать **рядом с ней** еще вторую жертву в виде отсрочки пользования – нет никаких разумных оснований[(9)].

Таким образом, и теория выжидания оказалась не в состоянии объяснить, в силу чего возникает и получается прибыль. Момент особого пожертвования, которому придается в ней такое выдающееся **[1079]** значение, на деле оказывается просто несуществующим, а так как – с точки зрения сторонников этой теории – производительность капитала сама по себе не может оказывать влияния на образование прибыли, то остается поискать на стороне предложения капиталов каких-либо иных, более реальных факторов.

Теория эксплуатации нашла такой фактор в соотношении сил хозяев и рабочих. Ещё **Дж. Ст. Милль** в одной из версий объяснения прибыли (в этом вопросе, как и во многих других он колеблется между противоположными мнениями, господствовавшими в его время) дал весьма выразительную формулировку этой теории. «Причина прибыли, – говорит он, – заключается в том, что труд производит более чем требуется для его содержания. Земледельческий капитал дает прибыль в силу того основания, что люди могут выращивать больше пищи, чем необходимо, чтобы кормить их, пока она выращивается, включая время, занятое производством орудий и всеми другими необходимыми подготовительными операциями. Отсюда следует, что если капиталист берется кормить рабочих под условием получения продукта, для него останется известная часть после возмещения его затрат (advances)»… Прибыль возникает, таким образом, не из обмена, а из производства, потому что капиталист может заставить рабочих работать

часть времени за покрытием их нужд и возмещением орудий и материалов **на него**, то есть на создание для него прибыли»(10). **[1080]**

Самым выдающимся представителем теории эксплуатации был Маркс, с основами учения которого мы познакомились уже в лекции о ценности. Здесь мы повторим лишь, что при всех недочетах Марксовой доктрины её принципиальная сущность, то есть разъяснение вопроса о прибавочном труде и прибавочной ценности остается непоколебленной и вывод прибыли из социальных условий владения и невладения действительно заполняет ту пустоту, которая остается у других, рассмотренных выше объяснений прибыли. Интересно отметить, что такой осторожный и внимательный к различным сторонам вопроса исследователь, как Маршалл, относящийся притом с резким осуждением к учению Маркса, прямо заявляет, что если исключить из объяснения прибыли момент выжидания, то не остается иного выхода, как признать теорию эксплуатации. «Если мы допустим, – говорит он, –что (капитал) является продуктом только труда, а не труда и выжидания, то, несомненно, мы будем вынуждены неумолимой логикой допустить, что не существует оправдания для прибыли, награды за выжидание, ибо заключение содержится уже в посылке»(11). Но мы только что видели, что о награде за выжидание, как за особую жертву, не может быть речи.

Таковы главнейшие направления в теоретической разработке вопроса о прибыли. Бём-Баверк, выполнивший громадную работу группировки и критической оценки имеющихся учений, пришел в заключение своего обзора к безотрадному выводу, **[1081]** что ни одна из рассмотренных им теорий (а он дает практически исчерпывающее изложение существующих теорий, по крайней мере для новейшего времени) не содержит удовлетворительного решения вопроса, и потому выступил с самостоятельной попыткой, долженствующей вывести исследование на прямую и правильную дорогу. Средством к этому он считает постановку проблемы прибыли как проблемы ценности. Проблема прибыли, конечно, есть прежде всего проблема распределения. Но распределение имеет свою предварительную историю и должно быть объяснено из неё. Сумы благ растекаются в распределении по отдельным каналам постепенно намеченным уже ранее. Кто желает действительно понять и по-настоящему объяснить распределение, должен проследить происхождение этих каналов. Он должен направить исследование в область ценности хозяйственных благ, где и должна быть выполнена главная часть объяснения прибыли. Только тот, кто берется выяснить, как из ценности благ, то поднимающейся, то ниспадающей, образуется «прибавочная ценность», может надеяться найти истинно научное объяснение прибыли. «Пороблема прибыли в последнем счете есть проблема ценности»(12).

Отсюда значительную часть второго тома своего исследования, в котором он развивает собственную теорию прибыли, Бём-Баверк посвящает

выяснению предварительных вопросов о характере производства с капиталом и общих условиях установления ценности. Об этих сторонах его **[1082]** учения нам приходилось уже говорить выше, а потому я только вкратце напомню существенные пункты, необходимые для уяснения развития мысли автора.

Люди достигают своих хозяйственных целей, говорит Бём-Баверк, или непосредственно, или **окольным путем**, создавая сначала ближайшую причину возникновения желательного им блага и затем, при её посредстве, самое это благо. Иначе говоря, человек может работать или прямо голыми руками или при помощи орудий и вообще каких-либо средств производства, «посредствующих благ». Производство, избирающее разумные окольные пути, Бём-Баверк называет производством с капиталом или «капиталистическим» производством, в противоположность первобытному производству «голыми руками»[(13)]. Производство при участии капитала, продолжает Бём-Баверк, имеет свои особенности, отличающие его от непосредственного, первобытного производства, и притом не только в сторону сравнительной выгодности, но и ущерба. Выгода производства, основанного на употреблении капитала, **[1083]** заключается в большей производительности труда. Пуская в дело капитал, люди могут достигнуть гораздо больших результатов, чем комбинируя непосредственно свои силы с материалами природы. Но вместе с тем применение капитала сопряжено и с известной невыгодой, выражающейся в потере времени. Непосредственное производство дает меньше продуктов, зато скорее; при употреблении же капитала приходится ждать довольно продолжительное время, пока затраченный в дело труд принесет свои плоды.

Соединяя эти соображения с теорией ценности, основанной на принципе предельной полезности, Бём-Баверк и приступает к исследованию непосредственного источника происхождения прибыли. Здесь он встречает казалось бы непреодолимое препятствие. Согласно теории предельной полезности ценность «посредствующих благ», то есть орудий, материалов и т.п. определяется ценностью продуктов, произведенных с их помощью. А так как прибыль возникает именно в результате сравнения ценности продуктов и ценности затраченного на их изготовление капитала, то единственный вывод, какой можно было бы сделать из приложения к данному вопросу теории предельной полезности, сводился бы к прямому отрицанию прибыли. Ведь сравниваемые величины вполне совпадают друг с другом, и, следовательно, для прибыли не остается никакого места. Между тем прибыль существует в действительной хозяйственной жизни, в которой и скрывается какой-то её источник. Источник этот Бём-Баверк усматривает во влиянии времени на хозяйственные явления **[1084]. «Настоящие блага по общему правилу (in aller Regel), более ценны, чем будущие блага одинакового рода и количества»**

Это положение Бём-Баверк объявляет коренным и центральным пунктом своей теории[(14)]. Мы встречаем в нашем хозяйстве и оцениваем не только настоящие, но и будущие блага. И будущие блага мы оцениваем также по предельной полезности, которую они доставят нам соответственно соотношению потребности и покрытия. Но по соотношению в том **будущем** пункте времени, в котором эти блага будут в нашем распоряжении. Так как настоящие блага находятся в нашем распоряжении в иное время, следовательно, назначены служить другому кругу потребностей, чем будущие блага, то согласно всему, что мы знаем о ценности, мы должны прямо принять, что и ценность их будет иная. Настоящие блага всегда имею высшую субъективную ценность, чем будущие блага одинакового рода и количества. А так как результат субъективных оценок определяет объективную меновую ценность, то настоящие блага по общему правилу имеют и высшую меновую ценность и цену, чем будущие блага одинакового рода и количества. Эта разница в ценности настоящих и будущих благ вытекает из ряда причин весьма различного характера, но действующих случайно в одном и том же направлении.

Первая заключается в **разнице в отношении между потребностью и покрытием [1085] в различные моменты времени.** Нам часто приходится видеть как начинающие медик, адвокат, художник, ища поддержки на будущее, готовы ценить блага, предлагаемые им в настоящем, и с помощью которых они могут обеспечить себе карьеру гораздо выше, чем те же самые блага, обладание которыми наступит лишь в будущем. Квартира, дающая начинающему врачу возможность немедленно открыть прием больных, будет представлять в его глазах большую ценность чем та же самая квартира через пять или десять лет. Равным образом такую же оценку встречаем мы и в случаях крайней нужды в настоящем. Крестьянин во время неурожая, ремесленник при семейном несчастии будут ценит каждый настоящий гульден несравненно выше будущего. Отсюда и чрезмерная высота ростовщического процента. Во-вторых, наряду с этими частными влияниями мы встречаем и универсально-действующую психологическую причину. **Мы систематически оцениваем ниже наши будущие потребности и средства, служащие к их удовлетворению.** Элементарная психология учит нас, что люди вообще склонны придавать меньше значения будущим ощущениям (как приятным, так и неприятным), чем настоящим. У детей цивилизованных людей и у дикарей эта черта выражена с наибольшей рельефностью: ребенок и дикарь почти совершенно поглощены настоящими впечатлениями и очень мало думают и заботятся о будущем. Но, прибавляет Бём-Баверк, было бы ошибкой считать отмеченную черту присущей **[1086]** только им одним; её разделяют в известной степени и все культурные, взрослые и высокообразованные люди. Мы видим предельную полезность будущих благ как бы в перспективном уменьшении[(15)]. Наконец сюда присоединятется и

ещё одно основание, которое прежде, по мнению Бём-Баверка, неправильно называли «производительностью капитала». Оно заключается в том, что блага, существующие уже в настоящем, являются, **по техническим причинам, более предпочтительными средствами для удовлетворения наших потребностей, а следовательно, и имеют большую предельную полезность, чем будущие блага.** Окольный путь производства, требующий продолжительного времени, дает больше продуктов. Поэтому чем дольше мы владеем производственным благом, тем выше его производительность в данное время, так как мы могли наладить с ним тем более продолжительный период производства. В пояснение этого Бём-Баверк приводит произвольно составленную таблицу, **[1087]** указывающую, что производители, начавшие применять капитал не в одно время, в любой избранный для сравнения момент получат неодинаковое количество продуктов. Именно, старейшая (настоящая) масса средств производства технически будет превосходить равновеликую младшую (будущую) [(16)]. Таков, по мнению Бём-Баверка, источник происхождения прибыли на капитал. Почему же прибыль поступает в руки предпринимателей-капиталистов, а не каких-либо других лиц?

Ответ на этот вопрос дает уже предыдущее изложение. Предприниматель покупает все предметы, необходимые для его предприятия (а в том числе и рабочую силу), как существующие в настоящем элементы его будущего товара. Они выльются в настоящий готовый товар только в будущем, и, следовательно, как будущие блага, они теперь будут цениться ниже, чем впоследствии, когда они уже станут настоящими благами. Покупая все средства производства дешевле, чем будет стоить впоследствии изготовленный с их помощью продукт, предприниматель закупал все товары по их полной ценности. По полной же ценности купил он и рабочую силу, которая является теперь также только будущим благом, более дешевым, чем настоящие блага. Итак, заключает Бём-Баверк, будущие товары предпринимателя созревают постепенно в течение того времени, когда производство идет вперед, становясь настоящими товарами. Вместе с тем **[1088]** постепенно растет и их ценность, достигая, наконец уровня ценности настоящих товаров. Во этот-то прирост ценности и составляет прибыль на капитал. Капиталист никого не эксплуатирует при этом, потому что рабочий, нанимаясь к нему на фабрику или в мастерскую, продает свою рабочую силу по её полной (субъективной) ценности. Он ценит её в размере, соответствующем количеству продуктов, которое он мог бы добыть своими непосредственными усилиями, без помощи капитала. Очевидно, что это количество должно быть меньше получаемого при приложении капитала[(17)]. Следовательно, прибыль приобретается не в результате эксплуатации, а в силу основных свойств капитала, как технического средства производства, и потому она должна оставаться при всяком общественном строе. Иначе

говоря, прибыль на капитал есть не «историческая» категория, а «экономическая». Она не исчезнет и в социалистическом государстве; вся разница будет заключаться лишь в том, что ту долю дохода, которая поступает теперь в руки капиталистов, будет брать себе само общество. А эта разница, по мнению Бём-Баверка, ничего не изменяет в существе понятия прибыли на капитал.

Таковы основания, на которые опирается теория **Бём-Баверка.** В виду того, что центральный пункт её составляет положение о большей ценности настоящих благ по сравнению с будущими, Бём-Баверк называет её **теорией лажа [1089]** (настоящие блага имеют лаж перед будущими). Нельзя сказать, чтобы теория эта была совершенной новостью. Некоторые намеки на неё содержаться уже у Галиани, в 30-х годах XIX века она была подробно развита мало обратившим на себя внимание американским экономистом Джоном Рэ и в 70-х годах была отчетливо формулирована Джевонсом, откуда и была воспринята Бём-Баверком(18), оригинальный вклад которого в эту теорию заключается в том, что он не только констатировал факт влияния времени, но и попытался подыскать ему объяснение.

Обратимся к этому объяснению. В нем нас прежде всего поражает отсутствие целостности. Три основания, приводимые Бём-Баверком в защиту своего тезиса, стоят особняком и автор даже не пытается отыскать внутреннюю связь между ними. Это имеет, конечно, свои преимущества. Если одно основание оказалось бы негодным или недостаточным, оно не порочит тем остальных. Его можно убрать и воспользоваться другими. Но такая разрозненность оснований указывает на случайный подбор их и заставляет предполагать, что сред них могло замешаться лишнее и ненужное, и, наоборот, что существенное могло быть упущено.

Ненужность первого основания открывается с первого взгляда. Да и в глазах самого Бём-Баверка оно едва ли имеет высокую цену. Есть случаи, когда для начала карьеры нужны средства, **[1090]** и они ценятся дороже будущих благ. Но параллельно этим случаям есть и другие, когда карьера уже сделана, и средства, имеющиеся в настоящем, ценятся ниже будущих благ, когда человек перестанет иметь такой крупный заработок. Непонятно, зачем Бём-Баверку понадобилось столь мало говорящее доказательство. В лучшем случае это соображение годилось бы для объяснения размера прибыли. Для проблемы же, поставленной автором, оно не дает сколько-нибудь серьезной опоры.

Наоборот, второе соображение, с точки зрения позиции, занятой Бём-Баверком, имеет действительно существенное значение. Раз проблема прибыли сводится к проблеме ценности, а последняя строится по преимуществу на психологическом базисе, то аргументы, почерпаемые из наблюдения универсальных психологических стремлений человеческой природы должны быть наиболее вескими. Психологические мотивы играют

крупную роль не только в выводах школы предельной полезности. На них опирались, например, и классические экономисты. Но надлежащее применение этого метода требует одного условия. Нужно, чтобы избранные для исследования мотивы не противоречии тому кругу отношений, в котором производится исследование. Бём-Баверк исследует происхождение прибыли на капитал, то есть отношения, складывающиеся в наиболее типической форме в современную нам капиталистическую эпоху, и в качестве орудия исследования берет мотивы…дикаря и сибарита! Классических экономистов часто упрекали за злоупотребление посылкой хозяйственного расчета, за **[1091]** то, что они заставляли дикарей-звероловов рассуждать как лондонских биржевиков. Но по существу эти экономисты не выходили из вычерченных ими рамок исследования, потому что дикари и прочие естественные люи были для них просто символами, избранными для удобства рассуждения, которое с начала и до конца велось для выяснения именно капиталистических отношений. Бём-Баверк же поступает как раз наоборот: он исследует капиталистические отношения и приписывает хозяйствующим в них людям мотивы, противоречащие сколько-нибудь разумному хозяйственному расчету. Этим он совершенно извращает типическую картину капиталистического мира, для которого характерно именно наиболее рационалистическое отношение к хозяйственным задачам. Человек, рационально рассчитывающий свои нужды, не забывает о будущем ради настоящего и разница во времени пользования благами сама по себе не может влиять на его оценку. И настоящие и будущие блага для него одинаково ценны, **поскольку** они вообще входят в его расчеты. За известным пределом человек как бы не видит будущих потребностей. Обычно в обеспечении себя и семьи расчет частного лица распространяется на период в несколько десятков лет. Для общественных союзов, ставящих себе хозяйственные задачи, срок забот о будущем отодвигается уже значительно дальше. Наконец расчет на продолжительное время диктуется иногда просто техническими условиями. Сооружение капитальных зданий; оборудование гаваней, постройка железнодорожных **[1092]** мостов должны быть производимы с расчетом на долгое стояние[(19)].

Противоречие этого существеннейшего основания всей аргументации Бём-Баверка основным фактам капиталистического хозяйства в корне подрывает его теорию, ибо как оригинальное решение проблемы она могла бы опираться по преимуществу на доказательства такого рода. Но у Бём-Баверка имеется в запасе еще одно соображение – о техническом превосходстве настоящих благ перед будущими. Оно предполагает уже доказанным, что более продолжительный процесс производства (разумеется, если он ведется рационально) по общему правилу, оказывается более производительным, то есть дает большее количество продуктов. Но это положение никак не может быть принято. В лекции о капитале мы отметили

уже, что усовершенствованные способы производства дают настолько большее количество продуктов, что время, потраченное на **единицу** продукта, оказывается при них значительно меньшим. Наиболее типической чертой современного технического прогресса представляется именно ускорение процесса производства. Современные способы передвижения, облегчая доставку сырья и сбыта готовых изделий, приемы переработки, значительно ускоряющие процесс выделки, усовершенствованные коммерческие и кредитные операции приводят к тому, что время оборота капиталов сильно **[1093]** сокращается. Те результаты (например, застройка новых кварталов!), которые теперь достигаются в каких-нибудь пять-десять лет, при прежних приемах производства потребовали бы труда целых поколений[(20)].

Наиболее удачным принципиальным решением вопроса из рассмотренных нами главнейших попыток объяснения прибыли представляется теория эксплуатации.

Оставляя в стороне попытку примирения теории прибавочной ценности с фактом неравенства прибылей в отдельных предприятиях, нельзя не видеть, что в принципе теория прибавочной ценности Маркса правильно намечает сущность современных отношений между хозяевами и рабочими. Какие бы исправления не должны были быть внесены в эту теорию, одно всегда останется несомненным: пока будут существовать, с одой стороны, люди, владеющие капиталом, но не трудящиеся, а с другой **[1094]** стороны – работающие, но не с собственным капиталом, а по найму у капиталиста, - до тех пор доход первых, т.е. прибыль, будет получаться в результате неоплаченного труда вторых. В самом деле, откуда может возникать прибыль?

Очевидно, из того же самого источника, из которого люди вообще черпают удовлетворение своих потребностей, то есть из человеческого труда, из целесообразных усилий людей, направленных на преобразование предметов внешней природы согласно ставимым ими целям. При известной степени развития техники, люди, занятые в производстве непосредственным трудом, опирающимся на прошлый труд, могут создавать не только совокупность средств, необходимых для обеспечения их существования, но и некоторый излишек, которым могли бы воспользоваться они сами для улучшения условий их собственной жизни или кто-нибудь другой, имеющий для этого необходимую силу [(21)]. Почему **[1095]** же капиталисты присваивают себе этот излишек? Ответа на этот вопрос надо искать в юридическом строе современного общества. Капиталист может удерживать в свою пользу часть продукта, произведенного чужими руками, потому что он имеет право собственности на средства производства. Этим правом создается для него возможность ставить условия нанимающимся к нему рабочим таким именно образом, чтобы известная доля продукта (или ценности продукта),

произведенного рабочими, употребляющими его средства производства, пошла не им, а ему лично.

Таковы реальные причины происхождения прибыли на капитал. Отсюда нам становится понятной и тесная связь вопроса об уровне прибыли с вопросом о высоте заработной платы. Если заработная плата поднимается, то при прежних условиях производственной техники (то есть если производительность труда не изменилась) прибыль на капитал должна будет упасть, и обратно: понижению уровня заработной платы соответствует обыкновенно повышение прибыли. Все условия, способствующие возрастанию силы на стороне рабочего класса, представляются поэтому неблагоприятными для капиталистов, урезывая размеры их прибыли. Указанному обстоятельству отчасти следует приписать и известный уже нам факт, что капиталисты более передовых по культурному и промышленному развитию стран вынуждены довольствоваться меньшими сравнительно размерами прибыли, **[1096]** чем их собратья по профессии в отсталых странах. Маркс был пессимистом в вопросе о подъеме уровня благосостояния рабочих при капиталистическом строе, и его теорию можно упрекнуть в том, что, включая в себя посылку о «железном законе» заработной платы, она как бы заранее определяет сколько должно прийтись на долю рабочих. На самом деле, как мы знаем из предыдущего, доля рабочих изменчива в зависимости от изменений в соотношении сил их и хозяев и может постепенно подниматься, урезывая долю, приходящуюся капиталистам. Однако, как мы уже замечали и раньше, эта неточность не изменяет сущности теории великого экономиста: капиталисты могут довольствоваться со временем меньшей долей общественного дохода, но они могут взять её не иначе как из продукта, создаваемого руками трудящихся классов[(22)].

Технический же прогресс, поднимающий производительность труда, может повышать реальные доходы обеих сторон, с сохранением прежних долей ценности. Продукты становились бы дешевле, и все общество от этого выигрывало бы.

Указанные выводы справедливы при предположении, что общество слагается из товаропроизводителей, находящихся в равных условиях при продаже их товаров и потому не могущих извлекать добавочную прибыль из самого товарного обмена.

Переводя теорию прибыли в круг рыночных отношений, где сбыт товаров происходит при условиях неравенства, в число факторов образования прибыли необходимо включить новый элемент – эксплуатацию потребителя (покупателя). Поскольку капиталист может обеспечить за собой монополию пользования средствами производства, повышающими производительность труда, он может получать прибыль, соответственно поднимая цены. Если в какой-либо стране существует много капиталов,

ищущих производительного помещения и конкурирующих друг с другом, то прибыль будет понижаться, и, наоборот, в стране, страдающей недостатком капиталов и не пользующейся промышленной свободой, прибыль будет больше. Вот почему, например, иностранные капиталы стремятся в Россию: недостаток капиталов и монопольные условия производства (запретительный тариф) поддерживают прибыль на капитал в России в размерах весьма соблазнительных для европейских капиталистов. С другой стороны, и русские рабочие не так еще требовательны и сильны, как **[1098]** их западные товарищи. Вообще капиталист может пользоваться своим монопольным положением и извлекать прибыль на свой капитал путем нажима на потребителя, то удерживая цены на высоком уровне, несмотря на повышение производительности труда, то ограничивая производство или сбыт продуктов. Такой способ образования прибыли, широко практиковавшийся в прежнее время (монопольные торговые компании!), все дальше и дальше развивается и в наши дни с образованием предпринимательских союзов.

Наконец монополия на изготовление или продажу известного рода продуктов может быть сосредоточена в руках общественной власти. В таких публичных предприятиях, поскольку в них остается прибыль, образование её вытекает уже не из мотивов приобретения и наживы, а общественного интереса, руководимого началами справедливости. Прибыль в них или суживается до минимума (на уплату процентов за занятый капитал), или берется как известный залог, употребляющийся на нужды данного общественного союза.

Нам остается отметить главнейшие особенности двух разветвлений прибыли: ссудного процента и предпринимательского барыша.

Ссудный процент, в эпохи ростовщичества вызывавший столь горячие нападки и служивший как бы образцом неправедного стяжания, с развитием капиталистического хозяйства приобрел сравнительно безобидный характер. Прежние запрещения и ограничения вызывались по преимуществу широким распространением кредита на потребительные цели, приводившего к разорению и закабалению **[1099]** должников. В настоящее же время наиболее распространенной формой потребительского кредита является кредит государственный, а в области частных отношений при капиталистическом строе хозяйства займы заключаются по преимуществу на цели производства. Предприниматель занимает капитал в надежде выручить большую прибыль, чем выговоренный заемный процент. Норма процента, за который предприниматель может получить необходимый для него капитал, при высокой производительности труда капиталистических стран, а потому и обильном ежегодном накоплении, стала весьма умеренной. Она ещё больше понижается вследствие распространения и усовершенствования банковой организации. Мы видели, что даже в сельском хозяйстве, до недавнего времени типичном убежище ростовщичества, размер ссудного процента с

развитием кредитной (кооперативной) организации значительно понизился, приблизившись к норме, господствующей в промышленности. Поэтому говорить об эксплуатации предпринимателя рантьером никак не приходится. В среднем предприниматель выручает на несколько процентов больше прибыли, чем платимый им ссудный процент, и эта чистая выручка оставляет в его руках тем большую общую сумму, чем больше в его предприятии заемного капитала. Наоборот, рантьеру при современном хозяйственном развитии приходится мириться с низкой и постепенно уменьшающейся нормой процента. Показателем уровня ссудного процента в различных странах служит процент при солидном помещении капиталов (например, в государственные займы при **[1100]** нормальном политическом положении) Для России нормальным процентом по государственным займам можно считать 4%, для Германии – 3 ½ %, для Франции – 3%, для Англии – 2 ¾% (курс 2 ½ % -ных английских консолей стоит обыкновенно довольно низко).

Необходимость для современного рантьера довольствоваться невысоким процентом привела и к теоретическому прояснению вопроса о том, какое влияние норма процента оказывает на накопление капиталов. В прежней экономической литературе вопрос этот был затемнен стремлением доказать необходимость награды за воздержание капиталиста. Говорили, что при низкой норме процента для накопления капиталов не будет достаточно стимулов, что вообще повышение процента поощряет накопление, а понижение ослабляет. Мнение это основывалось на недостаточно последовательном применении посылки хозяйственного расчета. Если рационально действующий человек ставит своей задачей образование такой суммы капитала, доход с которой обеспечил бы со временем спокойное существование ему самому в старости, или доставил бы средства его детям, соответственно привычному для них уровню жизни, то ясно, что при меньшей норме процента ему необходимо сберегать больше. Если он считает достаточным обеспечить путем сбережений для будущего чистый доход в 4.000 руб., то при 5% норме ему нужно было бы составить капитал в 80.000 р., а при 4% - уже 100.000. и раз его намерения серьезны, он будет откладывать соответственно большую сумму из своего дохода, хотя бы ему пришлось **[1101]** ради этого несколько сократить удовлетворение его настоящих потребностей или приложить больше усилий к тому, чтобы получить теперь больший доход[(23)].

Если ссудный процент тяготеет к общему постепенно понижающемуся уровню, то для предпринимательской прибыли дело стоит гораздо сложнее. Главное основание этому – что влияние конкуренции значительно слабее по отношению к **[1102]** предпринимательской деятельности. Правда, и в современной жизни, в её «статическом» состоянии большое количество предприятий находится в приблизительно одинаковом положении, и их шансы на успех и барыши уравнены конкуренцией; но с другой стороны

постоянно существуют такие группы предприятий, где шансы успеха чрезвычайно различны. Средняя прибыль «статических» предприятий не может быть высока. Правда, при крупном размере предприятия и быстроте оборота капитала есть возможность при незначительном размере прибыли на единицу продукта получить крупную общую сумму; но все же такая прибыль не может представляться заманчивой для людей, движимых стремлением к быстрому обогащению. И потому более предприимчивые и ловкие люди бывают постоянно озабочены тем, чтобы найти новый путь, недоступный конкуренции, хотя бы на сравнительно недолгий период.

Таким образом, предпринимательская прибыль имеет двоякий характер: с одной стороны, это крупный выигрыш, получаемый в жизненной борьбе более удачливыми предпринимателями, быстро составляющими себе громадные состояния с помощью ли применения во-время выгодного изобретения, или открытия новых рынков сбыта, или более совершенной организации дела и т.п., с другой – сравнительно ровный неглубокий поток, лишь немногим возвышающийся над уровнем ссудного процента. Некоторые (Уокер, Кларк) полагают даже, что при статическом состоянии общества, где господствует совершенная конкуренция, предпринимательская прибыль вообще невозможна, так **[1103]** как цена товаров при таком состоянии определяется издержками, а в них входит только заработная плата и процент, предпринимательская же прибыль образует доход, аналогичный поземельной ренте[24]. Это мнение (в особенности в формулировке Кларка) в принципе правильно, но названные писатели готовы переносить гипотетическое допущение о совершенно свободной конкуренции в современные рыночные условия, что не соответствует действительному положению дела. При так называемых конкурентных ценах теперь в руках предпринимателей, как класса, все же остается известная доза монополии или по отношению к потребителю, или по отношению к рабочим, которая и позволяет «среднему предпринимателю», не одаренному особыми способностями и не поставленному в исключительно благоприятные условия, выручать небольшую прибыль, сверх оплаты собственного труда и риска. Последовательное применение гипотезы «совершенной конкуренции» должно было бы для указываемого Кларком «статического состояния» исключить не только предпринимательскую прибыль, но и **процент на капитал**, потому что воспользоваться «производительностью капитала» рантьер может, также поскольку в его руках имеется некоторая монополия (собственность на редкое благо, каким является капитал[25]. **[1104]**

II.

Переходим к вопросу о поземельной ренте. Судьба этого вопроса в развитии экономической мысли своеобразна и привлекает выдающийся интерес. Происхождение особого дохода землевладельцев, отличного от

прибыли на капитал и заработной платы, долгое время оставалось темным и загадочным. Даже Ад.Смит не составил ещё себе отчетливого представления о природе ренты, колеблясь между взглядами физиократов и предчувствием правильного решения проблемы. Впервые природа ренты была понята шотландским фермером **Джемсом Андерсоном,** высказавшим свои соображения о ней в аграрно-политических памфлетах, изданных вскоре после «Богатства народов»(26). Но они не обратили на себя внимания в это склонное к оптимизму время. И только несколько десятилетий спустя в связи с разработкой в английской экономической литературе **[1105]** «закона уменьшения земледельческого продукта» появился сразу (в 1815 г.) ряд объяснений поземельной ренты, в которых (брошюры Торренса, Вэста, Мальтуса и Рикардо) проблема ренты нашла себе счастливую формулировку и удачное решение. Самую блестящую и законченную характеристику природы и условий происхождения рентных доходов предложил Рикардо. Теория ренты, введенная им вскоре и в его «Основания политической экономии», стала одним из наиболее прочных приобретений экономической науки, на котором, если не считать незначительных исключений, сходятся с того времени все экономисты без различия направлений.

Рикардо строго отграничивает ренту от арендной платы. В эту последнюю может войти и прибыль на вложенный землевладельцем капитал, пользование которым он передал фермеру. Рента же как самостоятельный особый доход есть только «та часть продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы»(27).

Чтобы нагляднее представить процесс образования поземельной ренты, Рикардо рисует картину **[1106]** постепенного заселения страны. Первоначально, когда свободной земли было мало, всякий выбрал себе наиболее плодородный и наилучше расположенный участок. Все получали одинаковое количество продуктов с равного пространства земли при равной затрате труда и капитала. каждый имел одинаковое вознаграждение за вложенный в дело труд и капитал и для какого-либо иного дохода не было места. Ренты при таких условиях не могло существовать. Никто не станет платить за землю, раз есть налицо ещё масса ещё не обращенной в собственность земли, которою может располагать всякий, кто захочет обрабатывать её, - точно так же, как никто не платит ренты за пользование воздухом и водой или каким-либо другим даром природы, существующем в неограниченном количестве. Со временем, однако, обстоятельства меняются. Население возрастает и участков высшего качества становится уже недостаточно для всех желающих обрабатывать землю. Некоторым приходится обратиться к худшим (менее плодородным или хуже расположенным) участкам. Тогда, при равной затрате труда и капитала одни станут получать с данного пространства земли, скажем 100 единиц хлеба,

другие – 90. Первые участки дадут ренту в 10 единиц. Владельцы их получат ренту не только натурой (в хлебе), но и в виде соответственного излишка ценности. Так как на данном рынке цена единицы хлеба одинакова и притом определяется количеством затраты труда и капитала а худших землях (потому что иначе невозможно было бы заниматься их обработкой), то и ценность доходов, получаемых с **[1107]** различных участков будет различна. Если оплата труда и капитала, затрачиваемого на получение единицы продукта на худших землях, равна одной единице ценности (например, рублю), то доход со второго участка составит 90 рублей, а с первого – 100 рублей, то есть владелец первого участка получит 10 рублей ренты. С дальнейшим ростом населения, когда необходимо будет перейти к обработке участков ещё более низкого качества, ренту будут давать не только участки первой, но и участки второй категории. Ценность хлеба будет по-прежнему устанавливаться соответственно затратам труда и капитала на самых худших, ещё обрабатываемых участках. Если третьи участки будут давать по 80 единиц хлеба, то первые участки дадут ренту в 20 единиц хлеба (или ценности), а вторые участки начнут также давать ренту (10 единиц хлеба или ценности).

Сырой продукт возрастает в цене не потому, что землевладельцу уплачивается рента, а потому, что на производство последней доли продукта (получаемой с худших земель) требуется больше труда. Ценность хлеба регулируется количество труда и капитала, затраченным на его производство на участках низшего качества, не дающих ренты. Поэтому рента не входит в цену продукта, а является результатом цены. Она получалась бы и тогда, если бы землевладельцы отказались от неё. Цена хлеба не понизилась бы, потому что отказ землевладельцев от ренты не уменьшил бы количества труда, какое необходимо затрачивать на худших участках. Вышло бы только **[1108]** то, что фермеры стали бы жить как господа, потому что рента осталась бы в их кармане.

Итак, рента получается потому, что «количество земли не беспредельно, а качество неодинаково, и потому, что с прогрессом населения обращается под обработку земля низшего качества, или расположенная менее удобно»[(28)]. Рикардо опять выражается не вполне точно. Сущность его мысли сводится не к тому, что количество земли вообще не беспредельно, а что запас земель, лучших по сравнению с теми, которые находятся на границе обработки, то есть не дают ренты, ограничен. Земель же, находящихся на границе обработки, предполагается вполне достаточно для покрытия существующего спроса на земледельческие продукты. Как только спрос (с дальнейшим возрастанием населения) поднимется и эти участки не в состоянии будут вполне удовлетворять ему /*спросу*/, придется обратиться к ещё худшим участкам, которые будут оплачивать только труд и капитал, потому что в них – при данном состоянии спроса – не будет недостатка.

Итак, по учению Рикардо, ценность земледельческого продукта определяется затратами труда и капитала на **границе обработки**. В приведенном выше рассуждении эта граница намечалась только **экстенсивно**, путем последовательного расширения обрабатываемой площади. Но Рикардо указывает и **интенсивный** предел обработки. При повышении спроса на земледельческие продукты можно, вместо перехода к худшим участкам, **[1109]** увеличивать затраты труда и капитала на уже обрабатываемой площади. Но согласно закону уменьшения земледельческого продукта прибавка дальнейших долей капитала и труда дает все меньшую выручку. А потому те участки, которые окажутся в более благоприятном положении, то есть не потребуют дополнительных затрат, будут давать ренту.

Рента является, таким образом, выражением растущей трудности жизни. Часто говорят, что земля имеет преимущество перед другими источниками богатства потому что она дает излишек в форме ренты. «И, однако, когда земля наиболее изобильна, наиболее производительна и наиболее плодородна, она не дает ренты; и только, когда её силы слабеют, и она дает меньше в награду за труд, известная доля продукта, получаемая с более плодородных частей её, откладывается как рента… Если бы воздух, вода упругость пара и давление атмосферы были различного качества; если бы они могли быть аппроприированы, и каждый по качеству разряд их существовал бы только в умеренном количестве, то и они, как земля, давали бы ренту, как только последовательные разряды их вводились бы в употребление… Если бы излишек продукта, доставляемый землей в форме ренты, был преимуществом, то было бы желательно, чтобы каждый год вновь сооружаемые машины были менее производительны, чем старые, так как это, несомненно, сообщило бы большую меновую ценность товарам, произведенным не только этими, но и всеми другими машинами **[1110]** королевства; и всем, кто владел бы более производительными машинами, платилась бы рента»[(29)].

Как видно из изложенного, сущность учения Рикардо сводится к тому, что рента есть плата за существующие в ограниченном количестве естественные преимущества, даваемые тем, кто владеет их источниками. Так как земля имеетв человеческом хозяйстве значение или 1) как совокупность известных естественных сил (включая действие солнечных лучей и атмосферы), или 2) как вместилище полезных ископаемых, или 3) как место производства, то рента может получаться как результат различий во всех этих трех свойствах (разница плодородия почвы, богатства недр земли и расстояния от места сбыта). Рикардо отметил все эти условия, рассматривая подробно две формы ренты: в сельском хозяйстве и с рудников. В обоих случаях он отмечает, помимо влияния плодородия почвы и богатства ископаемыми, и значение расстояния от рынка[(30)]. Последнее вскоре после

него превосходно выяснил Тюнен в своей классической работе «Изолированное государство» (первая часть вышла первым изданием в 1826 г.). Представим себе, говорит Тюнен, очень большой город, расположенный посреди плодородной равнины, не пересекаемой **[1111]** никакой судоходной рекой или каналом. Равнина эта состоит из вполне одинаковой по качеству земли, повсюду способной к культуре. Она совершенно отделена от остального мира пустыней и в ней имеется только один город, который доставляет всей сельской области все продукты промышленности и может быть снабжаем жизненными средствами только из неё. Рудники и соляные промыслы, удовлетворяющие потребность в металлах и соли всего государства, расположены вблизи этого центрального и единственного города. Возникает вопрос: как сложится при таких условиях земледелие и каким образом большее или меньшее расстояние от города будет влиять на сельское хозяйство? Ясно, отвечает Тюнен, что вблизи города должны возделываться такие продукты, которые имеют большой вес сравнительно их ценностью или очень объемисты и издержки перевозки которых в город настолько значительны, что они не могут быть доставляемы из отдаленных местностей; равно как и такие продукты, которые легко подвержены порче и должны быть потребляемы свежими. С дальнейшим удалением от города земля будет назначаться все более и более для производства таких продуктов, которые требуют все меньших расходов на перевозку по сравнению с их ценностью. Отсюда производство сельскохозяйственных продуктов расположится вокруг города резко отграниченными концентрическими поясами. Первый пояс займет «свободное хозяйство», то есть выращивание огородных растений, как более тонких (цветной капусты, клубники, салата), так и таких, перевозка **[1112]** которых издалека слишком подняли бы цену (картофель, капуста, свекла), молочное хозяйство, производство для корма скота сена и соломы (ради последней здесь преимущественно должен засеваться и хлеб). Второй пояс приходится на лесное хозяйство, так как лес, необходимый для строительных целей и топлива, по своей громоздскости не выдерживает далекой перевозки. В третьем поясе начнет производиться хлеб и так как расстояние от города не будет еще очень значительно, то здесь может быть применена наиболее интенсивная система хозяйства (плодосмен). Четвертый пояс будет занят производством хлеба при средне-интенсивной системе хозяйства – выгонной (Koppelwirtschaft), пятый – трехпольем, и, наконец, в шестом – последнем культурном – поясе окажется возможным только скотоводство, так как издержки по передвижению скота на рынок незначительны. Это уже очень слабо заселенная область, где хлеб производится только для собственного прокормления людей, занятых скотоводством. За этим кругом могут жить лишь немногие охотники, рассеянные в лесах и ведущие дикий образ жизни. Единственное сообщение, какое они имеют с городом, состоит в том, что они

обменивают шкуры диких животных на продукты, удовлетворяющие их скудным потребностям. Таково, заключает Тюнен, последнее влияние, какое город оказывает на эту равнину, которая далее становится уже безлюдной пустыней[(31)]. **[1113]**

В схеме Тюнена элемент расстояния изолирован от других факторов ренты и потому влияние его обрисовано с пластической отчетливостью. Рента увеличивается по мере приближения к городу – единственному рынку сбыта. Чем дальше пояс, тем рента ниже. В шестом поясе, образующем предел обработки, поземельная рента чрезвычайно незначительна и доход с имения состоит почти только из процентов на капитал, употребляемый на сооружение зданий, инвентарь и т.п. [(32)]. Но Тюнен принимает также влияние и другого фактора сельскохозяйственной ренты – плодородия, и его общее определение вполне сходится с учением Рикардо. «Поземельная рента какого-либо имения вытекает из преимущества, каким оно обладает перед наихудшим – по положению или почве – имением, которое должно ещё изготовлять продукты для удовлетворения потребности в них»[(33)].

Теория дифференциальной ренты, так просто, ясно и убедительно формулированная Рикардо и Тюненом, вызвала против себя ряд нападок, вызванных отчасти желанием доказать законность и справедливость землевладельческого дохода, отчасти по недоразумению. Ревностные защитники принципа частной собственности справедливо видели в учении Рикардо отрицание экономических оснований для права земельного собственника на присвоение поземельной ренты. Если поземельная рента получается без всяких усилий со стороны **[1114]** собственника, а просто в силу случайно сложившихся для него благоприятных внешних условий, то почему оставлять её в его исключительном обладании? Не справедливее ли было бы передать этот доход всему обществу, жизнь и труд которого создают особенности в пользовании различными участками земли? Так как подобные вопросы не могли возбуждать отрадного чувства у лиц, всегнда и во всем находивших оправдание для института частной собственности, то и в возражениях против теории Рикардо не могло быть недостатка. Между прочим, французский экономист Бастиа, известный горячей пропагандой гармонии отношений, якобы существующей в капиталистическом обществе, пытался доказать, что рента не является каким-либо особенным, самостоятельным доходом, а просто представляет собой плату за вложенный в землю капитал. Если принять в соображение, говорит Бастиа, что во всех цивилизованных странах из года в год затрачиваются в землю все новые и новые капиталы, то мы легко поймем, где источник дохода землевладельца. Земельный собственник реализует в земельной ренте весьма скромным образом вознаграждение за ту массу затрат и усилий, которые он и его предки влагали в землю. Не трудно видеть, что аргумент Бастиа бьет мимо намеченной цели. Теория ренты Рикардо прямо предполагает оплату

пользования капиталами, вложенными в землю. Но она указывает ещё особый источник дохода. Поскольку к земле применялись или вкладывались в нее капиталы, они из году в год давали свою прибыль в обычном размере, **[1115]** известная доля дохода шла на их постепенное погашение и в тот момент, когда они выполнили свое назначение, они были вполне оплачены. И тем не менее, если эти земли обладали известными естественными преимуществами, их собственники получали все время ещё особый доход, и раз эти преимущества сохранились, они и будут продолжать получать его.

Столь же несправедливы и возражения, опирающиеся на изучение исторического развития земледелия, выдвинутые против теории Рикардо американским экономистом Кэри. Кэри доказывал, что изображаемая Рикардо последовательность перехода к различным земельным участкам противоречит действительным историческим фактам. Ссылаясь на пример заселения американской территории, Кэри утверждал, что первоначально занимаются под обработку не лучшие, а худшие земли. Американские поселенцы начинали с возделывания земли на возвышенных местах, где почва удобна для обработки, хотя и менее плодородна, чем в низких, на подготовку которых к сельскохозяйственной культуре нужно употребить много труда. И только когда поселенцы достаточно обживались на новых местах, они могли уже справляться с трудностями обработки лучших по качеству почв. Факт, указываемый Керри, действительно верен, но он совершенно не колеблет теории Рикардо. Дело в том, что отмечаемая им последовательность в обработке различных участков представляет переход от худших земель к лучшим только с технической точки зрения; с экономической же – земли, требующие наименьших затрат **[1116]** труда и капитала, представляются наиболее выгодными. С другой стороны, Кэри неправ, приписывая Рикардо намерение представить исторически имевший место переход от одних земель к другим. Согласно общему духу построений Рикардо, и его теория ренты отправляется от гипотетических примеров и вычислений, не претендуя на изображение действительного хода экономической истории. Рикардо пытался своим примером сделать яснее ход его аргументации, указывая на логическую последовательность основных черт исследуемого явления, а не на их конкретные формы, которые представляют, конечно, бесконечно большое разнообразие. Если в историческом процессе и не было такого порядка перехода от одних земель к другим, какой указан в примере Рикардо, то современная жизнь представляет в явлении ренты результаты совершенно такого же рода, как если бы они наступали в порядке, отмеченном Рикардо. Разница в плодородии между различными участками (а также в расстоянии от места сбыта и т.п.) существует в современной реальной действительности и порождает указанные Рикардо последствия, независимо от того, раньше или позже был занят худший участок сравнительно с лучшим.

Слабость приведенных возражений не могли не чувствовать и сторонники общего экономического мировоззрения названных писателей, и попытки поколебать принцип дифференциальной ренты в земледелии сами собой увяли, потеряли интерес и были сданы в архив ненужного теоретического хлама. Однако экономическая мысль не [1117] остановилась на решении проблемы, предложенном Рикардо и продолжала, не отрицая его принципиальной сущности, вести исследование дальше, углубляя и расширяя понятие ренты. Ещё в 69-х гг. XIX столетия известный немецкий ученый и социолог Шеффле с особенной энергией отстаивал положение, что понятие ренты у Рикардо слишком узко, так как оно ограничено только доходом от земельной собственности, и что его необходимо распространить на все доходы, получаемые в силу известных преимуществ. Избыточный доход некоторых лиц, находящихся в более благоприятных условиях, говорит Шеффле, мы встречаем повсюду. В доходе знаменитого врача, адвоката, более счастливого и способного предпринимателя мы находим такую же рентную долю, как и в доходе землевладельца. Впоследствии мысль о том, что поземельная рента является только видом более широкого родового понятия, была тонко и обстоятельно развита Маршаллом, и в настоящее время нашла себе весьма широкое распространение, в особенности среди англо-саксонских экономистов.

Маршалл рассматривает вопрос об общей природе ренты в тесной связи с вопросом об установлении рыночных цен. Нормальной ценой представляется такая, где факторы, действующие со стороны спроса и предложения, приводятся к устойчивому равновесию, то есть когда предложение оказывается вполне приспособленным к спросу, а цена определяется издержками производства. Есть, однако случаи, когда такое равновесие вообще недостижимо, например, когда предложение известного **[1118]** продукта в силу каких-либо условий настолько ограничено, что его можно рассматривать как величину постоянную, и когда, следовательно, цена его определяется со стороны спроса (субъективной оценкой и средствами покупателя. Во-вторых, по общему порядку приспособление предложения к спросу даже и тогда, когда оно вполне возможно, наступает не сразу и не быстро, а через более или менее продолжительный период времени (который ранние экономисты любили обозначать термином in the long run). В первом случае излишек ценности продукта над издержками производства будет существовать постоянно и составит ренту в собственном смысле или ренту редкости (scarcity rent); во втором – он будет получаться временно, в течение периода приспособления (часто, однако, весьма продолжительного), и потому Маршалл избирает для него несколько уклоняющийся от общего обозначения термин – квази-рента. Таким образом, существует непрерывная градация от настоящей ренты за свободные дары природы, обращенные человеком в собственность, - через доход, получаемый

за постоянные улучшения, введенные в почву, вплоть до доходов, даваемых сельскохозяйственными и фабричными строениями, паровыми машинами и менее прочными хозяйственными благами[34].

Как видим, существо понятия, выведенного Рикардо применительно к поземельной ренте, не меняется от его распространения на аналогичные **[1119]** доходы, получаемые от других источников. Рента всюду оказывается платой за редкие преимущества, временные или постоянные, - обращенные в чью-либо исключительную собственность.

Второй путь, по которому преемники Рикардо пытались дополнить его учение, был проложен исследованиями предела, за которым начинается рента. Рикардо установил закон дифференциальной ренты, то есть излишков дохода, получаемого по сравнению с худшими землями, оплачивающими только затраты труда и капитала. некоторые экономисты пошли дальше и поставили вопрос: не получается ли рента и с этих участков, находящихся на границе обработки, иначе говоря, не существует ли, кроме дифференциальной, еще и **абсолютная** рента?

Необходимо отметить, что Рикардо не отрицал возможности образования абсолютной ренты [35]. Если бы все земли были уже заняты, а дальнейшее приложение капитала к земле не обещало бы выгоды, то цены на сельскохозяйственные продукты имели бы монопольный характер в течение продолжительного времени, и рента получалась бы на самых худших участках и при наименее выгодном приложении капитала. Но такое положение вещей рисовалось Рикардо в весьма отдаленном будущем; для современного же хозяйственного строя в его глазах имела значение только дифференциальная рента.

Иное место абсолютная рента занимает в учениях Родбертуса и Маркса. **[1120]**

Родбертус предусматривал (независимо от Рикардо) случай образования абсолютной ренты, как результата монопольных цен на земледельческие продукты. Но он считал его несущественным для вывода общего закона ренты. Его интересовал вопрос, не образуется ли абсолютная рента и при тех основных условиях, которые Рикардо принимает в своем учении о дифференциальной ренте.

Родбертус вводит в общее понятие ренты не только доход землевладельца, но и прибыль на капитал. Оба эти дохода одинаково вытекают из двух оснований: **экономического** – производительность труда после его разделения повышается настолько, что на продукты его **могут** содержаться и неработающие, и **юридического –** принадлежности земли, капитала и продукта труда не рабочим, а иным лицам. Когда владение землей и капиталом обособлено, господствует меновая система хозяйства и доходы получаются не в виде натуральных долей, а частей ценности, определяемой трудом, затраченным на производство продуктов. И распределение общей

массы нетрудовых доходов между владельцами земледельческого и промышленного продукта должно происходить сообразно ценности того и другого, определяемой трудом, затраченным на их производство, и притом как непосредственным, так и затраченным на орудия. Если общее количество непосредственного и посредственного труда в земледелии и промышленности одинаково, то как землевладельцы, так и промышленники получат одинаковый доход, потому что ценности их продуктов будут равны. **[1121]** Но при **вычислении** этих равных доходов на затраченные землевладельцем и промышленником капиталы получится разница, которая и составит поземельную ренту в узком, обычном значении этого слова. В земледелии капитал слагается только из затрат на заработную плату и орудия, в промышленности же сверх того – на перерабатываемый сырой материал. В земледельческом производстве земля сама служит сырым материалом, и особого сырья, создаваемого предварительными затратами, не существует, в промышленности – оно необходимо. Отсюда равные количества дохода вычисляются на неодинаковые суммы капитала, и потому процентное отношение ренты, получаемой промышленником к его капиталу будет ниже, чем у землевладельца. Значит, по сравнению с промышленной рентой (прибылью) земледельческая рента будет включать в себя некоторый излишек, то есть она сложится из прибыли равной средней прибыли в промышленности, и поземельной ренты в обычном значении этого слова(36).

Против этого учения может быть предъявлено много возражений. Но достаточно одного: сырье применяется в промышленности в далеко неодинаковых размерах, то составляя крупную долю общей суммы затрат (например в строительном деле, изготовлении полуфабрикатов и т.д.), то сравнительно ничтожную (в художественной **[1122]** промышленности). И потому, развивая логически свое учение, Родбертус должен был бы признать существование особого дохода, аналогичного с специальной поземельной рентой, и в промышленности. С другой стороны, земледелие вовсе не обходится без употребления сырья. Ибо в какую категорию следует иначе отнести семена, затрачиваемые для посева, удобрение, корм скоту, топливо для локомобилей и т.д.?

В некоторых отношениях сходно с теорией Родбертуса и учение об абсолютной ренте Маркса, развиваемое им в третьем томе «Капитала». Маркс принимает тезис Рикардо, что худшие участки не дают ренты, но обставляет его оговорками. Если мы станем, говорит он, исследовать случаи, когда в какой-либо стране, где существует капиталистический способ производства, применяются затраты капитала без уплаты ренты, то найдем, что во всех них произошло как бы уничтожение земельной собственности. Для такого уничтожения должны быть налицо определенные условия:

1) Если землевладелец является в то же время и капиталистом, то есть если он сам эксплуатирует свою землю. Обработка участка земли, не дающего

ренты, представляется, тем не менее, выгодным помещением его капитала, так как за покрытием издержек она доставляет обычный уровень прибыли.
2) Арендатор-капиталист может найти выгодной для себя затрату дополнительного капитала на арендованном участке. Он выручит при этом только прибыль на затраченный капитал; но так **[1123]** как сумма арендной платы останется при этом прежней, то и такая выручка принесет ему достаточную выгоду (ренту землевладельцу он уплачивает приложением другой (первой) части капитала).
3) Наконец в составе арендного участка бывают полосы земли, не дающие ренты. Они сдаются землевладельцем даром, но так как он высчитывает арендную плату на всю сдаваемую землю. То он и не замечает этого.

При этих условиях образуется только дифференциальная рента, которая сама не создает ещё повышения цены. Здесь землевладение лишь перехватывает добавочную прибыль, которая иначе попала бы в карман арендатора. Напротив, абсолютная рента получается потому, что на худших участках выручается известный избыток над ценой производства (т.е. затратами + средняя прибыль). Здесь земельная собственность есть творческая причина **такого** повышения цены. **Сама земельная собственность производит ренту.**

Простое юридическое владение землею для собственника её, земельной ренты не создает. Но оно дает ему власть не обрабатывать свою землю до тех пор, пока экономические условия не дозволят ему пользоваться ею таким образом, что он получит избыток. Если спрос требует распашки новых, менее плодородных земель, чем какие обрабатывались до того, станет ли землевладелец сдавать эти земли даром, то есть пока рыночная цена продуктов даст арендатору только обычную прибыль? Ни в каком случае. Он сдает свою землю в аренду только при условии, чтобы **[1124]** ему платили. Поэтому рыночная цена продуктов должна подняться выше цены производства настолько, чтобы можно было уплатить ренту землевладельцу. Теперь спрашивается: следует ли из земельной ренты с худших земель, что цена земледельческих продуктов есть непременно монопольная цена в обычном смысле, или цена, в которую рента входит как налог, с той только разницей, что такой налог взимается не государством, а землевладельцами?

Этого ни в каком случае не следует непременно. Для выяснения того, каким именно образом получается абсолютная рента, Маркс обращается к известной уже нам общей теории превращения ценностей в цены производства, согласно которой в земледелии, где строение капитала ниже строения среднего общественного капитала, ценность продукта должна быть выше цены его производства, а прибавочная ценность выше средней прибыли общественного капитала. эта разница и служит основой абсолютной ренты. Конечно, одного факта избытка ценности земледельческого продукта над ценой его производства ещё недостаточно для объяснения

существования абсолютной ренты. Множество изделий обрабатывающей промышленности обладают таким же свойством, то есть что ценность их выше цены их производства; но они не дают в силу этого избытка, сравнительно со средней прибылью, или добавочной прибыли, которая могла бы превратиться в ренту. Наоборот. Существование цены производства и общей нормы прибыли основывается на уравнении товарных цен, при котором одни продукты продаются ниже **[1125]** их ценности, другие – выше. Но такое выравнивание цен производства и образование средней нормы прибыли основывается на постоянном перемещении капиталов из одной отрасли в другую. При этом предполагается, что конкуренция не препятствует капиталам или ставит им только случайные и временные препятствия для перехода из одной отрасли в другую. При этом предполагается, что конкуренция не препятствует капиталам или ставит им только случайные и временные препятствия для перехода из одной отрасли в другую. Если произойдет обратное, если капитал натолкнется на чужую силу, преодолеть которую он может только отчасти или даже и совсем не может, то в таких отраслях промышленности может возникнуть – вследствие того, что ценность продуктов в них выше цены производства – добавочная прибыль, излишек над средней прибылью, который и мог бы обособиться как самостоятельный доход, то есть как рента. **Такой чуждой силой и препятствием для затрат капитала в землю и является земельная собственность.**

Землевладение, говорит Маркс, оказывается препятствием, которое не допускает никакой новой затраты капитала на землях, пока не возделанных или не сданных в аренду, без того, чтобы не взыскать дань, то есть не потребовать ренту. Размер этой дани будет равняться или всей разнице между ценностью и ценой производства или части её, в зависимости от отнощения между спросом и предложением. Но равняется ли такая абсолютная рента всему избытку ценности, сравнительно с ценою производства, или только части его, земледельческие продукты станут постоянно продаваться по монопольной цене не потому, чтобы цена их была выше их ценности, но потому, что **[1126]** она была бы ниже их ценности, но выше цены их производства. Монополия их заключалась бы в том, что ценность их не приводилась бы к уровню цен производства, в противоположность другим изделиям промышленности, ценность которых выше общей цены производства. Абсолютная рента этого рода вместе с дифференциальной рентой образуют два единственно нормальных вида ренты. Но кроме них, рента может основываться и на настоящей монопольной цене, которая определяется не ценою производства, не ценностью товаров, а потребностью и платежной способностью покупателей. Такая рента имеет свои пределы. Она ограничивается дополнительными затратами капитала на прежних арендных участках, конкуренцией

земледельческих продуктов иностранного происхождения – предполагая свободный ввоз их, – конкуренцией самих землевладельцев, наконец, потребностью и платежной способностью потребителей, – и вообще не может быть сколько-нибудь значительной. Что касается нормальной абсолютной ренты, то есть разницы между ценностью и ценой производства, то она играет в добывающей промышленности ещё большую роль, чем в земледелии, потому что там совершенно нет одного из элементов постоянного капитала – сырого материала, и за исключением отраслей, где часть затрат, состоящая из машин и другого постоянного капитала, очень значительна, – безусловно преобладает самое низшее строение капитала. И ясно, что здесь, где рента, по-видимому, возникает исключительно из монопольной цены, требуются чрезвычайно благоприятные условия рынка, чтобы товары **[1127]** продавались по их ценности или чтобы рента равнялась всему избытку прибавочной ценности товара сравнительно с ценой его производства. Такова рента с рыбных ловель, каменоломен, естественных лесов и пр.(37).

Таким образом, и Маркс, подобно Родбертусу, усматривает у земледелия и добывающей промышленности преимущества по сравнению с промышленностью обрабатывающей. И его теория нормальной абсолютной ренты также не может быть принята. В предшествующем изложении мы видели уже, что указываемого Марксом процесса превращения ценностей в цены производства в действительности не существует. А между тем на допущении такого процесса основывается все рассуждение Маркса о нормальной абсолютной ренте. Отсюда и вывод падает сам собою. Из двух форм абсолютной ренты, указываемых Марксом, приходится признать возможной только одну, о которой упоминали уже Рикардо и его современники (Мальтус, Бьюканан), – вытекающую из монопольной цены продукта, получаемого при наихудших условиях. Все, допускающие возможность такой ренты, сходятся в том, что в земледелии она не может достигать сколько-нибудь значительных размеров. И при всем принципиальном значении её для общей теории ценности и доходов, практически она далеко отступает перед дифференциальной рентой(38). **[1128]**

Как видим, теория Рикардо благополучно выдержала направленные против неё удары критики, часто пристрастной и всегда малопроницательной, а сделанные к ней дополнения, поскольку они имеют положительное значение, не противоречат принципу, положенному в её основу. Равным образом не колеблет сущности учения Рикардо и **[1129]** новейшая разработка специального вопроса о городской поземельной ренте, явившаяся результатом обширного исследования жилищных условий современных городов. Среди этих попыток выяснения особенностей городской ренты обращает на себя внимание больше других теория Визера,

развитая им в введении к статистической работе Mildschuh о квартирных ценностях и ценности земли в Праге.

Визер находит много сходства и даже совпадения в предположениях, на которых строятся теории сельскохозяйственной и городской ренты. Но он не видит перехода от одной теории к другой. Выгода лучших сельских участков заключается в том, что они сберегают производителю издержки производства продуктов; выгода же городских участков дается их положением, не имеющим никакого отношения к сбережению издержек производства. Как заметил ещё Панталеоне, теория сельскохозяйственной ренты должна исходить из того, что за продукты земли получаются при неодинаковых издержках одинаковые цены, теория же городской ренты – из того, что при одинаковых издержках получаются неодинаковые цены. Визер проводит противопоставление ещё глубже. Основную мысль теории Рикардо, говорит он, можно понять не входя в тонкости теории цены, тогда как городская рента есть вполне рыночное явление; чтобы объяснить её, необходимо иметь готовую теорию цены и, кроме того, её должно приспособить и развить весьма точно применительно к особенностям рынка городских наймов (Mieten). **[1130]**

Если представить себе город старого типа, с медленно растущим населением, обилием свободной под постройку (пока занятой сельским хозяйством) земли на окраине и отсутствием земельной спекуляции, то низший размер ренты городских участков будет давать ренту, немного высшую сельскохозяйственной, чтобы застройка окраинной земли домами была выгоднее ведения сельского хозяйства. От этой нормы будут подниматься дальнейшие ступени ренты, соответственно удобствам расположения участков. Так как количество таких участков ограничено, то наниматели вступят из-за них в борьбу, и согласно общей теории цены, одержат в ней верх такие, которые соединяют сильнейшую потребность с наибольшей платежной силой. Рента будет тем больше, чем благоприятнее и ограниченнее положение и чем более платежеспособные наниматели вытесняются их соперниками. Из надбавок (Ueberbietungen), платимых отдельными группами нанимателей, чтобы вытеснить других желающих и складывается городская земельная рента. Рынок городских наймов слагается из двух частей: жилых квартир и деловых помещений. Для вторых условия определения ренты близки к сельскохозяйственным, потому что возможность платить большую ренту основывается здесь на большей доходности предприятий, расположенных в более удобных местах. что касается жилых квартир, то их преимущества, обеспечивающие высшие ренты, заключаются прежде всего не в их отдаленности от центра, а в условии социального характера, именно, что выбор квартиры, подобно выбору **[1131]**класса вагона железной дороги, есть акт общественной самооценки, находящийся под известным давлением общественного мнения. Каждая общественная группа

избирает себе приличествующую ей по её понятиям часть города (или дома – в разных этажах располагаются различные общественные слои). За выбранные ею помещения она приплачивает столько, сколько нужно, чтобы вытеснить следующую за ней группу нанимателей. Таким образом, на городском рынке появляется новая категория благ, рядом с обычно отмечаемыми «увеличиваемыми в любом количестве» и «воспроизводимыми с большими издержками» - блага, «увеличиваемые за приплату» (gegen Aufgeld vermehrbar). Рикардо признавал за редкими благами только произвольные цены (Phantasierpreise). Между тем цены на городском рынке весьма регулярны, потому что участки, обладающие преимуществами, хотя и «редки», но «воспроизводимы за приплату». Закон городской ренты, следующий за хозяйственным расслоением населения, сходится с законом установления цен на продукты, воспроизводимые издержками, в том, что оба они покоятся на твердом основании общественных массовых явлений.

Подобно сельскохозяйственной, городская рента может проистекать не только из выгод положения, но и из интенсивности застройки (Intensistätrente). С помощью большего капитала можно строить теснее, выше, богаче (горизонтальная, вертикальная, качественная интенсивность). Наибольший теоретический интерес представляет вертикальная интенсивность (число этажей). В общем **[1132]** нижние этажи предпочитаются верхним, и потому с увеличение числа этажей надбавки уменьшаются, и, наконец, на известной высоте можно рассчитывать только на покрытие издержек. Поэтому (с известными оговорками, конечно) можно говорить о законе «убывания дохода этажей» (Gesetz des abnehmenden Stockwerkertrages), аналогичном закону уменьшения земледельческого продукта. Из него вытекает, что наиболее дешевые кварталы располагаются не только в худших районах, но и внутри города. Город имеет в рыночном смысле свою окраину (Rand) не только в горизонтальном, но и вертикальном направлении[(39)].

Визер переходит затем к особенностям образования ренты в современном большом городе, но сущность его теории остается неизменной и в применении к этому частному случаю и заключается по-прежнему в том, что рынок городских помещений располагается «ступенями надбавок» (stufenweisen Ueberbietungen), образующими как бы ряд частичных рынков, до известной степени замкнутых в себе, но все же не вполне теряющих связи друг с другом, а составляющих лишь отделы одного общего городского рынка (за исключением рынка жилищ беднейшего слоя пролетариата, совершенно отрезанного от всех остальных).

Визер видит в своей теории городской ренты объяснение образования цены нового вида хозяйственных благ, предлагаемых при условии **[1133]** конкуренции («блага, увеличиваемые за приплату»). Он настойчиво высказывается против идеи монопольной организации городского рынка. И

между тем развиваемая им теория изображает нам формы отношений, давно известные и описанные в их типических чертах именно теорией монопольных цен. Ошибка Визера в определении круга отношений, к которому относится исследуемое им явление, заключается в установлении только абсолютного понятия монополии, тогда как для конкуренции он предусматривает и переходные формы. По поводу чрезвычайно важного вопроса о современной спекуляции на городские земли, развивающей свою деятельность по преимуществу на окраинах и приводящей к застройке их большими домами, Визер высказывает свой взгляд на понятие монополии (которая, по его мнению, не имеет места и здесь). «Монополия, – говорит он, – есть всегда господство над предложением или спросом одной единственной стороны (Partei), будет ли это физическое лицо или какое-либо открытое или тайное объединение нескольких или многих лиц. С монополией нельзя смешивать ограниченную конкуренцию; даже если она весьма ограничена, она никогда не даст столь же крупной власти над рынком, как истинная монополия, ибо только последняя допускает не стесняемую ничем монопольную политику (ungehemmte rücksichtslose Monopolpolitik). Смешивать монополию с редкостью – спутывающее представление, которое, к сожалению, стало обычным со времени классической экономии, равно как с другой стороны путаница и то, если говорить о вполне свободной конкуренции, так как в **[1134]** хозяйстве ничто не «увеличиваемо по произволу»[40]. Путаница, однако, здесь на стороне самого автора и объясняется, при его известной способности к тонкому теоретическому анализу, видимо только ослепленностью защищаемой им односторонней теорией ценности. Теория предельной полезности в трактовании Менгера, Визера, Бём-Баверка и других представителей австрийской школы грешит преувеличением момента полезности (спроса) и пренебрежением к условиям производства (предложения хозяйственных благ). Короче, она развивает, по отношению к конкурентным условиям рынка, доктрину, которая была бы справедлива лишь при условии неподвижности предложения, то есть монопольного характера его. Говорить об абсолютной монополии и в то же время отрицать абсолютную конкуренцию – прием едва ли логичный. Если хотят строго разграничивать понятие монополии и конкуренции, то к этому ведет только один путь: установление абсолютных понятий в обеих случаях. Абсолютная монополия есть полное господство над рынком, абсолютная конкуренция есть полная свобода рынка (не в смысле, конечно, беспредельного увеличения количества благ, а по сравнению с имеющейся потребностью в них). Это – противоположные концы **одной линии,** и потому, как только мы переходим от них к понятиям неполной монополии и ограниченной конкуренции, то эти понятия легко переходят одно в другое. Неполная монополия есть ограниченная конкуренция, а ограниченная **[1135]** конкуренция есть неполная монополия. Выбор того или другого понятия

определяется условно, сообразно отдаленности данного случая от того или другого из крайних пунктов; ближе к свободе рынка мы предпочитаем говорить об ограниченной конкуренции, ближе к полной власти над рынком, - мы говорим о неполной монополии. Принципиального же различия между теми и другими понятиями нет, ибо в обоих них смешиваются элементы свободы и ограничения, то есть монополии и конкуренции, и мы выбираем тот или иной термин только по преобладанию того или иного элемента. Отрицать же наличность какого-либо из этих элементов в избранных для исследования случаях несовершенной монополии или ограниченной конкуренции никак нельзя. Вот почему нет надобности при оценке таких случаев установления цены очень долго настаивать на том, какой кличкой лучше охарактеризовать их (ибо здесь по существу может идти только спор о словах), а необходимо исследовать, в какой мере действительно переплетены в них элементы монополии и конкуренции.

Наличность же элементов монополии в условиях образования земельной (и в частности городской) ренты отрицать нет возможности, ибо участки, обладающие преимуществами, поскольку они всегда дают ренту, всегда ограничены в количестве. Отсюда и самому Визеру, изображая образование городской ренты, приходилось постоянно встречаться с излюбленными приемами монополистов. Например, он придает большое значение социальному фактору городской ренты – выбору квартиры сообразно общественной самооценке различных групп лиц. **[1136]** Квартира может быть совершенно такая же, но если она находится в более фешенебельной части города, за неё платят дороже, как платят дороже за билет первого, чем второго класса. Но здесь мы имеем типичный случай установления монопольных цен. Монополист, поскольку возможно по условиям сбыта, назначает цены, считаясь с кругом покупателей. Он старается дифференцировать своих покупателей на разряды, пользуясь или большей податливостью их или большей платежной способностью. Такое разграничение покупателей по разрядам мы находим и на рынке городских квартир, и каковы бы ни были особенности этого рынка (например, нажим на беднейших покупателей здесь может быть сильнее, чем на более состоятельных), принцип неодинакового назначения цены для различных разрядов покупателей одного и того же продукта остается одним и тем же. То, что цены на городские помещения строятся в обще регулярно и далеки от «капризов», также не противоречит общим условиям установления монопольных цен, потому что всюду, где такой процесс распространяется на массовые явления, он, как мы уже отмечали выше, в лекции о цене, протекает в пределах, довольно узких, ставимых не «капризами», а существенными объективными условиями данного рынка.

Познакомившись с теоретической сущностью поземельной ренты, мы можем перейти к вопросу об исторических её изменениях. Понятно, что

теория ренты не может предсказывать таких изменений, совершающихся в зависимости от конкретной обстановки данного времени. Классическая **[1137]** доктрина, наклонная к абсолютизму утверждений и в вопросах национального развития, устанавливала для поземельной ренты постоянную тенденцию к повышению. Так как население постепенно возрастает и, следовательно, с каждым годом предъявляет все больший и больший спрос на земледельческие продукты, то под обработку обращаются наихудшие участки или повышаются затраты капиталов на уже возделываемых землях, и, следовательно, предел, с которого начинается дифференциальная рента, поднимается все выше и выше. Эта теория была совершенно справедлива как объяснение развития земледельческих отношений в Англии и других европейских странах начала XIX столетия. Но подобно другим положениям классической школы, и «закон постоянного возвышения поземельной ренты» не может иметь абсолютного значения, объясняя совокупность хозяйственных явлений лишь определенного исторического периода. Рассматривая движение ренты в ближайшие к нам десятилетия, мы находим, что во многих странах оно направляется как раз обратно с учением Рикардо, в сторону постепенного падения. Усовершенствование путей сообщения совершенно изменило для Европы условия образования хлебных цен. Влияние отдаленности местностей хлебного производства от рынков сбыта исчезло; усиленная перестройка железных дорог в земледельческих странах в связи с развитием морского транспорта привела к тому, что цены на хлеб повсюду упали в местах его ввоза. Рента землевладельцев европейских стран значительно понизилась и в некоторых местах **[1138]** дошла бы до крайнего минимума, если бы не искусственный подъем цен запретительными хлебными пошлинами. С другой стороны, в странах хлебного экспорта рента первоначально сильно поднялась. В России, например, в годы, следовавшие за крестьянской реформой, благодаря проведению железных путей, связавших хлебные местности с портовыми городами и крупными заграничными хлеботорговыми пунктами, рента землевладельцев чрезвычайно повысилась. Арендные цены шли все время в гору. В последние годы, однако, наблюдалась и противоположная тенденция. Конкуренция на европейском рынке со стороны Северной Америки, Индии, Австралии и других заокеанских стран, способствуя понижению цен на хлеб в главнейших местах его сбыта, неблагоприятно отражалась и на доходах русского землевладения. Поэтому, исследуя причины национальных изменений в поземельной ренте за какое-либо время, необходимо анализировать особенные условия, влиявшие в данную эпоху на образование хлебных цен. Только путем такого специального исследования можно составить себе правильное представление о фактическом процессе движения поземельной ренты и о его вероятном направлении в будущем. Указанные национальные особенности исторического движения земельной ренты не затрагивают,

конечно, общей теории Рикардо и вытекающего из неё объяснения тенденции развития. Если рассматривать производство хлеба на всем пространстве, охваченном рыночной связью (в настоящее время хлеб есть предмет мирового рынка), то страны экспорта являются **[1139]** как бы придатком к лучшим национальным землям стран ввоза, и наоборот, страны, куда направляется хлебный ввоз, служат как бы придатком к худшим землям экспортирующих стран. Рента определяется теперь на границе обработки мировой земельной площади, вовлеченной в общий оборот мировой хлебной торговли.

Поземельная рента, даваемая участками, имеющими известные естественные преимущества, сообщает им ценность. Чтобы получат ренту, необходимо приобрести землю. Приобретатель земли рассматривает приносимый ею специальный чистый доход как процент, а самую землю как постоянный фонд, его составляющий, и потому обменивает на нее капитал такого размера, процент с которого равен доходу от этой земли. По общему порядку вещей владение землей представляется одним из наиболее прочных, желаемых и почетных видов собственности, и потому затрата капитала на покупку земли приравнивается к наиболее солидным формам его помещения, например, в государственные займы и т.п. Если такое помещение приносит в данной стране, скажем 4%, то земля, рента с которой составляет 4.000 р., будет куплена за 100.000 р. Это называется **капитализацией** земельной ренты. В силу процесса капитализации различия в высоте ренты с различных участков для новых землевладельцев сглаживаются, и все они получают с приобретенных земель одинаковый чистый доход на капитал, затраченный на покупку. В отличие от процента на капитал капитализированная рента **[1140]** при дальнейшем возрастании населения и увеличении спроса на хлеб, жилые помещения и т.п. имеет тенденцию повышаться. Когда повышение ренты наступает быстро, например, при наложении высоких пошлин на ввозимый из-за границы хлеб, при интенсивном росте городского населения, - оно учитывается наперед при покупке земли. Капитализация ренты приобретает тогда **спекулятивный** характер. в предположении значительного повышения дохода спекулянты вздувают цены на земли до чрезмерной высоты. Это приводит часто к серьезным расстройствам хозяйственной жизни, поскольку надежды на прочный подъем цен в действительности оказываются неосновательными, или поскольку для удержания цен на достигнутой высоте употребляются приемы, наносящие ущерб обществу, взятому в целом[(41)]. **[1141]** Так как получение ренты классом землевладельцев зависит не от каких-либо полезных для общества усилий этого класса, а основывается на простом владении землей, праве частной собственности на землю, то вопрос о целесообразности такого порядка не перестает подниматься в экономической литературе. Люди, в общем не расположенные к отрицанию института частной собственности, в частной собственности на землю видят

громадную общественную опасность и находят сочувствие своим взглядам в широких кругах общества. «Незаслуженное приращение» дохода от землевладения, пожалуй, резче бьет в глаза, чем другие виды монопольных доходов. Проводится в какой-нибудь местности железная дорога, и окрестные землевладельцы, в силу этого совершенно независящего от их труда и заслуг факта, начинают получать крупную ежегодную прибавку к своим доходам. Увеличивается городское население, вырастают новые городские кварталы, и домовладельцы ближайших к центру улиц начинают получать больше доходов. Очевидная несправедливость частного пользования условиями, **[1142]** создаваемыми развитием общественной жизни, образование частных выгод и привилегий в силу социальных отношений, не зависящих от усилий отдельных лиц, порождали множество проектов устранения или, по крайней мере, уменьшения рентного дохода. Писатели, доходившие до конца в своих логических выводах, высказывались за национализацию земли, то есть за сосредоточение земельного владения в руках государства, за полное уничтожение права частной собственности на землю, или предлагали организацию податной системы таким образом, чтобы значительная часть поземельной ренты или вся рента полностью взималась государством в виде специального налога, а добываемые таким путем средства шли бы на удовлетворение общих потребностей[42]. Предлагалась и передача в руки государства некоторых видов земельных участков, частное владение **[1143]** которыми казалось авторам таких проектов особенно несправедливым (например, в больших городах). Время не позволяет нам входить в подробное обсуждение целесообразности указанных мер; ограничивая нашу задачу лишь теоретическим разъяснение вопроса, мы можем отметить только, что эти предложения бросают свет и на эту его сторону.

В литературе дифференциальной ренты обычно считается незыблемым положение, что излишек в доходе с земель, обладающих известными естественными преимуществами, должен оставаться при каком угодно общественном строе, иначе говоря, что дифференциальная рента есть не «социальная», а «экономическая» категория. Так думал, между прочим, и Генри Джордж, предложивший свой проект единого налога как меру, вытекающую из универсального характера дифференциальной ренты, которая никогда и ни при каких условиях не могли бы исчезнуть.

Внимательное исследование вопроса показывает, что дело стоит не так просто, и что (не входя в целесообразность и осуществимость предлагаемых проектов) обращение земли в государственную собственность и государственное заведование сказалось бы на потребителе иначе, чем снятие ренты единым налогом. В землевладении неизбежна не рента, а ограниченность участков лучшего качества и вытекающая из него монополия. Доход же от этой монополии может получаться или не

получаться, в зависимости от того, в чьих руках она находится. Лексис приводит на этот счет в высшей степени интересные **[1144]** соображения. Представим себе, что в сети государственных железных дорог, слагающейся из линий разной доходности, наименее доходные линии выручают только процент и погашение вложенного в них капитала, другие же дают больший или меньший избыток дохода над этой нормой. Тогда государство получало бы от своей сети в общем известную сумму избытка над процентом и погашением, то есть как бы рентный доход. Могло ли бы оно отказаться от этого дохода, не передавая его никому другому? Да, – путем соответственного понижения тарифов, то есть удешевления железнодорожной перевозки для потребителей. Наименее доходные линии стали бы давать дефицит, который покрывался бы избытком дохода от других линий. Точно так же, если бы государство само, как колоссальный предприниматель, эксплуатировало всю национализированную им земельную площадь, то оно могло бы настолько понизить цены хлеба, мяса и т.д., что в общем оно получало бы только покрытие процента и погашения с затраченного им капитала; дефицит же с худших земельных участков покрывался бы остающимися ещё при назначенных ценах избытками на лучших участках[(43)].

Подводя итоги обзору вопроса о поземельной ренте, я не могу не отметить, что и здесь обнаруживается яркая параллель с общей теорией ценности и цены. При совершенно свободном доступе **[1145]** к земле и обилии её рента исчезает; при ограниченности запаса лучших участков владельцы имели возможность реализовать в соответствующей ценности преимущества, находящиеся в их руках; наконец, при определении цены общественной властью рента могла бы опять совершенно исчезнуть, или, подобно проценту на капитал, выручаемому публичными предприятиями, сохраняться как известный налог, взимаемый в интересах общества.

---

(1) Между тем, самый доход директоров акционерных компаний определяется чрезмерно высоко в силу любопытной психологической черты, свойственной предпринимателям, как всем людям. В директоре акционерной компании богачи-акционеры видят человека, принадлежащего к тому же классу общества, что и они сами, и потому, всячески урезывая плату низшим служащим, они легко соглашаются давать директорам громадное жалованье, без всякой пользы для дела. В Англии история кооперативных обществ показала, что ведение сложного и обширного предприятия может идти успешно при вдесятеро меньшем окладе, даваемом руководящим лицам. «Жалованья в 2.000 – 5.000 фунтов стерлингов в год, даваемые богатыми акционерами высшим служащим, – говорит Б.Поттер, - были заменены (в управлении кооперативных обществ) скромными доходами в 200 – 400 фунтов и, по-видимому, без ущерба для искусства и честности…» **B.Potter,** The cooperative movement in Great Britain, London, 1891, стр.132.

(2) Классический обзор теории прибыли на капитал содержит книга **Бём-Баверка**. Kapital und Kapitalzins (I-й отдел, 2 изд. 1900 г., есть русский перевод). Автор, впрочем, заслуживает упрека в недостаточно выдержанном прослеживании связи разбираемых учений с соответственными теориями ценности и цены и порой в слишком придирчивой критике (в особенности учения Тюрго и теории эксплуатации). Ср. **Marshall**, Principles of economics, 5 – е изд. 1907, стр.82 и 583. **G.Cassel**. The nature and necessity of interest. London, 1903, стр. 22 и 56 – 58.

(3) «Dans le prêt à l'interêt, l'objet de l'appréciation est l'usage d'une certaine quantité de valeurs pendant un certain temps». **Turgot.** Réflexions sur la formation et la distribution des richesses.§78. Collect.des princ. écon., t. III. Ср. Cassel, указ. соч., стр. 20 – 22. Говоря о **размере** процента, Тюрго указывает, что собственник капитала, имеющий возможность употребить свои деньги на покупку земли и получать ренту, не станет помещать его в какое-либо предприятие, если оно не дает ему, по крайней мере, такого же дохода. Это подало повод Бём-Баверку приписать Тюрго особую теорию происхождения прибыли, называемую им «теорией фруктификации». В действительности Тюрго ограничивался просто применением к данному вопросу формального принципа спроса и предложения.

(4) Wealth of Nations, Book I, chap.VI и VIII.

(5) Подробно об этих учениях см. у **Cannan,** указ., соч., стр.203 – 205 и **Böhm-Bawerk**, указ., соч., стр.169 – 181.

(6) См. **Cannan**, стр.213 – 214, **Böhm-Bawerk,** стр.328 - 330

(7) На это указал близкий Визеру по духу исследователь - Бём-Баверк. «Вся теория ценности и вменения Визера, – говорит он, - основывается на мысли, что ценность благ вытекает из вменяемой им (предельной) полезности… Но производственные блага приносят свою пользу через их продукты: поэтому полезность, которою мы обязаны какому-либо производственному благу, должна быть совершенно такой же, какою мы обязаны его продуктам. И потому и производственное благо, так как оно выводит свою ценность из той же величины полезности, должно иметь совершенно ту же ценность, как и вменяемый ему продукт. Следовательно, - если только не приходит откуда-нибудь какое-либо новое, специальное влияние – избыток ценности продукта над ценностью соответствующего ему производственного блага…прямо исключается». Böhm-Bawerk, указ., соч., стр.677 – 678. Каким образом, сам Бём-Баверк выходит из этого – неизбежного и для него – затруднения увидим ниже.

(8) Principles of Economics, 5-е изд., стр.231 – 233.

(9) Эти аргументы, направленные против Сениора, Бём-Баверк прилагает и к учению Маршалла, дополняя их по отношению к последнему ещё особыми (по существу аналогичными) соображениями. См. Böhm-Bawerk, указ., соч., стр.336 – 340 и 621 – 637.

(10) **J.St. Mill**. Principles of Pol. Economy etc, Bk. II, chap.XV, §5.

(11) **Marshall**, стр.587.

(12) **Böhm-Bawerk**, I^2, стр. 599 – 604.

(13) Böhm-Bawerk, указ., соч., т.II, стр.21. Нельзя не признать неудачной попытку автора предложить термин «капиталистическое производство» для производства с капиталом вообще, вопреки общепринятому употреблению употреблению этого термина для характеристики современного хозяйственного строя, где капитал находится в обладании известной части общества. Так как фактически люди никогда не обходились и не обходятся без помощи капитала, то всякое производство оказывается «капиталистическим» в смысле Бём-Баверка. С таким же правом его можно было бы назвать и «трудовым» или «естественным».

(14) Böhm-Bawerk, II[2], стр. 248

(15) «Рабочий, – говорит Бём-Баверк, - растрачивающий в воскресенье полученный в субботу заработок, имея в перспективе целую неделю голоданья с женой и детьми, представляет, к сожалению, слишком родственную натуру с дикими индейцами (продающими за водку страну своих отцов европейцам). Но в меньшей степени и в более утонченной форме такое явление, решаюсь я утверждать, никому не чуждо, не исключая и самого предусмотрительного человека с твердым характером и выдержкой. Кто из нас не припомнит случая, когда он не мог себе отказать вопреки предписанию врача, в любимом блюде или сигаре?» **Böhm-Bawerk**, II[2], стр. 266 – 267.

(16) Там же, стр. 273 – 279.

(17) **Böhm-Bawerk**, II, стр. 334 – 337.

(18) Что он и сам отмечает.**Böhm-Bawerk**, I[2], стр. 612 - 613

(19) Рассматриваемое соображение Бём-Баверка не разделяется и видными представителями самой школы предельной полезности. Ср., например, **Clark.** Essentials of economic theory, стр. 338 и 350 - 352

(20) Но если бы даже положение о техническом превосходстве настоящих благ перед будущими и было справедливо, из него все-таки не вытекает, почему настоящие блага должны иметь большую **ценность**. Как остроумно заметил **Борткевич, м**ожно продолжить таблицу, составленную Бём-Баверком, доведя период употребления капитала до общей нормы для старших и младших капиталов, и тогда обнаружится, что все они способны производить одинаковое количество продуктов, только **в разное время.** Значит разница между ними будет лежать именно во времени, и потому придется обращаться опять к первым двум аргументам и доказывать, что разница в ценности продуктов создается разницей во времени. **L.v. Bortkiewicz.** Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerkschen Zinstheorie, Jahrb. f. Gesetzgeb., 1906, 3Heft.

(21) Эту мысль высказал ещё известный религиозный деятель XVII-го и начала XVIII-го века - квакер **Джон Беллерс.** «Люди, работающие в собственном хозяйстве или по найму, способны выработать больше, чем их содержание – в Англии не более двух третей населения или семейств создают своим трудом все предметы необходимости для себя и для остальных людей…Земля, скот, дома, товары и деньги суть только скелет богатства, они мертвы без людей, ибо люди составляют их душу и жизнь. Удвойте число нашего трудящегося населения, и вы будете в состоянии иметь двойное число лордов и джентльменов…Земля есть основа, а труд – великий созидатель богатства» и т.д. (John Bellers, Essay about the poor, manufacture, trade plantations, immorality and of the Exellency and the Diviality of the inward light. 1699).

(22) Бём-Баверк и в новом издании своей книги по-прежнему отказывается признать глубокие научные достоинства за указанной теорией. «Что касается старой социалистической теории эксплуатации, - говорит он, - рассмотренной нами в трудах её наиболее выдающихся представителей – Родбертуса и Маркса, то я не могу смягчить строгого приговора, произнесенного мной над этой теорией уже 15 лет тому назад (в первом издании). Она не только неправильна, но даже, с точки зрения теоретической ценности, занимает одно из последних мест среди всех теорий прибыли на капитал. Как ни велики ошибки, сделанные представителями некоторых других теорий, однако, я не думаю, чтобы где бы то ни было были соединены в таком огромном количестве самые худшие ошибки: легкомысленные, поспешные презумпции, ложная диалектика, внутренние противоречия и слепое отношение к фактам действительности». **Böhm-Bawerk,** Kapital und Kapitalzins. 2-е изд., т.I, стр. 557.

(23) В этом содержится новое указание на ошибочность тезиса Бём-Баверка, что настоящие блага по общему правилу ценятся дороже будущих. **Кларк**, выводящий высокую оценку будущих благ, главным образом, из присущего современному человеку стремления сохранить известный standard of life, пытается дать ей и общее психологическое объяснение антиципацией будущего удовольствия. Удовольствие, говорит он, имеет по преимуществу телеологический характер. Оно заключается в сознательном приближении к желаемой цели. Антиципация достижения цели как бы переносит отраженное будущее удовольствие в настоящее. «Знание, что через известный срок я отправлюсь в заграничной путешествие, дает до отплытия удовольствие, которое часто бывает больше, чем предвкушением. Оно часто соперничает с удовольствием, получаемым от самого путешествия…». Essentials of economic theory, стр.347, Ср. также **Webb**, Industrial Democracy, II, стр. 610 – 632. **Кассель** принимает указанный вывод с ограничением, что если норма процента будет продолжать падать и достигнет такого пункта, как 11 ½ %, то сбережение капиталов сократится. В то же время спрос на капиталы чрезвычайно поднимется, и в результате процент вскоре сделает резкий скачок вверх. Отсюда он заключает, что при сохранении современного индивидуалистического общественного строя процент необходимо будет существовать и притом не спускаясь далеко ниже 3%. См. Nature and necessity of interest, стр. 144 – 157.

(24) См. **Clark**. Essentials of economic theory, стр. 150 – 152. Fr. Walker. Political Economy, 2 ed. London. 1896, стр. 250.

(25) Поэтому Шумпетер становится на правильный путь исследования, совершенно исключая из статической проблемы распределения не только предпринимательский доход, но и процент. Его положительное решение вопроса неопределенно (источники процента необходимо искать «в развитии и в кредите») и, по-видимому, не окончательно сложилось для самого автора (он и называет его только prolegomena к динамической теории процента). См. I. Schumpeter. Das Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig. 1908, стр. 386 – 430.

(26) Inquiry into the nature of the Corn Laws with a view to the new Corn Bill for Scotland. Edinburgh. 1777. Observations on the means of exciting a spirit of national industry (в том же году) и др. Андерсон ещё недостаточно отграничивал поземельную ренту от других доходов землевладельца и не имел представления о законе уменьшения земледельческого продукта.

(27) Principles, ed. By Gonner, стр. 44. Определение это неточно и не исчерпывает сущности объяснения, даваемого Рикардо. Силы почвы вовсе не неразрушимы. Но истощаемость их не колеблет существа учения Рикардо. Важно, что в данный момент имеются естественные силы, не созданные трудом и капиталом. Во-вторых, Рикардо не указывает в этом определении, когда именно пользование такими естественными силами оплачивается. Поэтому оно служит скорее вступлением к рассуждению о земельной ренте, чем резюмирующем его завершением.

(28) Principles, стр. 47.

(29) Principles, стр. 52 – 53.

(30) Вопрос о ренте с городских земель его, по-видимому занимал мало, и в одном месте, говоря о влиянии вздорожания хлеба на благосостояние рабочих, он принимает даже квартирную плату рабочего как величину неизменяющуюся, наряду с ценами на чай, сахар, мыло и свечи. Principles, стр.80.

(31) I.H.v.Thünen. Der isolierte Staat in Beziehung au. Landwirtschaft und Nationalökonomie. 3-te Aufl., Berlin, 1875, стр. 1 – 263.

(32) Там же, стр. 260

(33) Там же, стр. 228

(34) **Marshall**, Principles of economics, 3-е издание, книга V и IX глава шестой книги.

(35) Ср. **K.Diehl.** David Ricardo's Grundgesetze, II, Bd. I Teil, Leipzig, 1905, стр. 169 – 172.

(36) **Rodbertus.** Zur Beleuchtung der socialen Frage. Третье письмо к Ф.Кирхману. Schriften II[2] , Berlin, 1899, стр. 96 – 99 (есть русский перевод проф. Соболева).

(37) Капитал, III, стр. 615 – 637

(38) От абсолютной ренты необходимо отличать «продовольственную ренту» - термин, введенный у нас г.П.Масловым и получивший широкое распространение в современной русской литературе аграрного вопроса. Под этим термином понимается не рента в собственном значении слова, а особый вид арендной платы, получаемой землевладельцем не от капиталистического арендатора, а от малоимущих крестьян. Основой определения этого своеобразного дохода служит минимум средств существования крестьянской семьи. Продовольственная «рента» может включать в себя не только ренту в собственном смысле, но и прибыль на капитал, – не на капитал землевладельца, а на собственный капитал крестьянина, поскольку последний обрабатывает землю своим инвентарем, засеивает собственными семенами и т.п., и значительную часть заработной платы. Так как крестьянин обычно имеет и собственную землю, то размер продовольственной аренды может дойти до такой высоты, при которой у крестьянина будет оставаться только необходимый минимум средств существования от обработки арендованной и своей земли вместе. Но как бы не поднималась продовольственная аренда, она – и в этом её существенное отличие от абсолютной ренты – не оказывает влияния на подъем хлебных цен. Цена земледельческого продукта остается равной цене, выручаемой капиталистическим арендатором. Публицисты, употребляющие термин «продовольственная рента», сами понимают его в смысле арендной платы. Тем меньше оснований удерживать его вместо более точного обозначения «продовольственная аренда». См. **Петр Маслов.** «Аграрный вопрос в России». Т.I . изд. Спб. 1908, стр. 117 – 138 и т. II. Спб. 1908, стр. 1 – 20.

(39) **Fr.v.Wieser.** Die Theorie der städtischen Grundrente, Wien. u. Leipzig 1909, cnh. 6 – 21.

(40) **Wieser**, указ. соч., стр.30.

(41) В России наблюдается своеобразная капитализация продовольственной аренды. Если земельная рента составляет 9 рублей с десятины, то при 4 ½% норме солидного помещения капитала обыкновенному покупателю можно капитализировать её, то есть приобрести землю, – по 200 рублей за десятину. Заплатить 300 рублей для него было бы уже невыгодно, потому что верное помещение денег в процентные бумаги дало бы ему 13,5 рублей. Крестьянин же, уплачивающий в той же самой местности продовольственную аренду, то есть ренту + прибыль на свой капитал + часть заработной платы, – в значительно большем размере, скажем в 15 рублей, - может заплатить за землю, при сравнительно низкой норме ссудного процента, гораздо большую сумму. Если, например, он достанет денег на покупку земли с платежом за них 4 ½%, то он может, без всякого ущерба по сравнению с своим прежним положением, поднять цену земли почти до 350 рублей за десятину. Поэтому со времени облегчения условий приобретения земли через крестьянский банк в местностях, где широко практикуется покупка земли нуждающимися крестьянами, покупки земли лицами других сословий крайне незначительны, ибо обычный покупатель капитализирует ренту, крестьянин же, кроме того, - прибыль и заработную плату (с 1906 г. платежи по ссудам, выдаваемым крестьянским банком, включая погашение, при сроке в 55 ½ лет, составляют всего 4 ½%.

(42) Наибольший успех из предложений обратить ренту в общественное достояние имел проект единого налога Генри Джорджа, развитый и обоснованный им в его известной книге «Прогресс и бедность». Пропаганда Джорджа имела серьезное общественное значение, пустив в широкий оборот идею о незаслуженном землевладельцами приращении их дохода. Теоретическое же обоснование предлагаемое Джорджем «единственного средства» к исцелению современных экономических зол, поскольку он удаляется от твердого пути, проложенного учением о поземельной ренте Рикардо, весьма слабо продумано и порою прямо наивно. Такова в особенности его теория прибыли на капитал, принадлежащая к наиболее поверхностным в группе теорий производительности. Книга Джорджа имеется в нескольких переводах на русский язык; лучший – **Николаева** (Спб. 1896).

(43) W.Lexis, ст. Grundrente, Hdw. d. Staatswiss., Bd. V^3, стр.174

Лекция семнадцатая.

УЧЕНИЕ О ПОТРЕБЛЕНИИ.

Потребление. - Его примитивные формы. - Влияние общественного строя на потребление. - Субъекты производства и субъекты потребления. - Размеры потребления различных общественных классов. - Исследования рабочих бюджетов. - Законы Энгеля и Швабе. - Питание рабочих классов. - Жилищный вопрос. - Особенности жилищного вопроса в Англии. - Меры борьбы с дурными жилищами. - Жилищная нужда в Германии. - Жилища русских рабочих. - Попытки потребительских обществ улучшить потребление рабочих масс (борьба с фальсификацией продуктов и лучшие способы их закупки). - Разрыв связи между производством и потреблением при капиталистическом строе. - Промышленные кризисы. - Заключение.

Чтобы закончить очерк основных положений экономической теории, нам необходимо коснуться вопроса о потреблении хозяйственных благ.

Потребление образует заключительное звено хозяйственной цепи, ибо хозяйственная деятельность, развиваемая вплоть до этого момента, то есть производство, обмен и распределение, имеет значение и смысл, лишь поскольку она приводит к удовлетворению человеческих потребностей. Когда потребности, ради которых велась в данный период **[1147]** хозяйственная деятельность, удовлетворены, хозяйственный цикл замыкается и начинается новый. Для этого нового цикла старые потребности дают главные директивы. К ним могут присоединиться новые, неизвестные ранее потребности, кое-что может отпасть, но основа будущего потребления все же твердо намечается в ближайшем прошлом народного хозяйства, что сообщает развитию экономической жизни в общем устойчивое и закономерное движение. Потребление, таким образом, подводит итог прошлому и указывает главные задачи для будущего.

Как физиологический и психологический процесс удовлетворения, доставляемого человеку хозяйственными благами, потребление не интересует экономиста. Он берет готовыми выводы, предлагаемые ему по отношению к этой стороне дела физиологией и индивидуальной психологией. Но потребление связывается с разнообразными, более или менее сложными общественными отношениями, разобраться в которых т ставит себе целью экономическая теория.

Справедливо говорить, что работать разумно легче, чем разумно пользоваться плодами работы. Потребление рационализируется постепенно, путем долгого исторического развития, постоянно отставая от усовершенствования производства и обмена. Потребление первобытных людей носило в высшей степени неупорядоченный характер. Получение продуктов при примитивных формах хозяйства столь нерегулярно, что

нерациональность потребления служила тогда необходимым условием борьбы за существование. Периоды изобилия сменялись временем **[1148]** голодовок, и при неумении или невозможности хранить запасы пищи иначе, чем в собственном теле, первобытный человек должен был приспособлять свой организм к поглощению громадных количеств пищи, чтобы в благоприятные моменты запасаться необходимым фондом на случай продолжительного голодания. Кроме того, его одежда и жилище давали слишком мало защиты от холода и сырости, и поддерживать тепло в своем теле он должен был также главным образом пищей. Отсюда – колоссальный аппетит первобытных людей, приводивший в изумление европейских путешественников. Отсюда также и способность первобытного человека поглощать в громадных количествах предметы, особенно привлекательные для него, например, спиртные напитки [(1)].

Если сравнить с этим примитивным строем потребления те утонченные формы пользования жизнью, которые доступны культурным и состоятельным классам современного общества, то мы найдем и значительную разницу. Но все же не такую, как в приемах производства или обмена. Ибо здесь страсть и инстинкт часто берут верх над разумным расчетом. И тончайшие вычисления рационализма, проводимые в других областях человеческого хозяйства, сводятся на нет и уничтожаются стихийной неупорядоченностью потребления.

Паттен (вообще наклонный к парадоксам) утверждает даже, что главной основой повышения **[1149]** уровня жизни в какой-либо стране должно быть «уменьшение аппетита», в силу большого разнообразия потребностей[(2)]. Во всяком случае вопрос о строе и характере потребления представляет существеннейшую проблему общественного развития. Но потребление определяется не вкусами и привычками людей самими по себе, а особенностями общественной жизни, под действием которых слагаются эти вкусы и привычки.

Уклад общественной жизни сказывается на потреблении в двояком смысле: с одной стороны он устанавливает, в какой доле продукты, созданные хозяйственной деятельностью, поступают в потребление лиц, непосредственно участвовавших в ней и стоявших вне её; с другой – он определяет разницу между размером и характером потребления различных общественных классов.

Группа, участвующая в потреблении, по необходимости больше группы, участвующей в производстве. Все люди потребляют хозяйственные блага, но далеко не все их производят. В составе группы, стоящей вне активного участия в хозяйственной жизни, известная доля и не должна быть занята хозяйственной работой, потому что она может трудиться только в ущерб кровным общественным интересам. Старики, в силу физических особенностей их организма, а малолетние также и ради потребностей

будущего развития общества (охрана нормального физического, умственного и морального роста подрастающих поколений) не должны быть привлекаемы к хозяйственному труду. **[1150]** Значительное участие детей и стариков в хозяйственной работе указывает на нездоровый уклад общественной жизни, и, наоборот, социально-экономический прогресс характеризуется все большим устранением слабейших членов общества от хозяйственной деятельности. В будущем можно ожидать и необходимо желать еще большего освобождения от работы детей и стариков. Старики заработали себе право на спокойную жизнь долгим предыдущим трудом, молодое поколение будет еще трудиться, а пока должно накапливать себе сил для предстоящей трудовой жизни. Эта часть населения в интересах всего общества должна содержаться на счет труда других лиц, вполне способных к работе. Равным образом, и лица, занятые какой-либо полезной деятельностью вне круга хозяйственных отношений (учителя, врачи, лица, состоящие в общественной службе, ученые, литераторы, артисты, художники и т.д.), черпают средства своего потребления из источника, создаваемого хозяйственным т рудом других лиц. При нормальном развитии культурной жизни вычет из общей суммы хозяйственных благ, производимый на содержание таких лиц, служит не препятствием, а, наоборот, могучим средством успешного хода самой хозяйственной деятельности. В качестве мертвого груза группе, занятой хозяйственной деятельностью, приходится нести на своих плечах лиц, хотя и трудоспособных, но не дающих никакого эквивалента взамен труда, расходуемого на их содержание, каковы, например, преступники, отбывающие наказание в тюрьмах, бродяги, нищие и т.п. Но этим общество как бы **[1151]** расплачивается за собственные грехи и неустройства. Многие преступления сократились бы при лучшей экономической организации общества, и много стариков не протягивали бы руки за подаянием, если бы государство обеспечило пенсии престарелым работникам. Таким же мертвым грузом общества служат и все праздные лица, имеющие возможность жить не трудясь, поскольку они не прилагают своих сил к делам и заботам общей культурной жизни. С этими вопросами мы уже встречались выше, говоря о расслоении современного общества на отдельные группы, и теперь на них останавливаться не будем.

Нас интересует здесь более всего, в какой мере современное общество обеспечивает удовлетворение потребностей главной массы лиц, принимающих участие в хозяйственной деятельности, то есть трудящихся классов. Какие черты характеризуют потребление трудящихся по сравнению с более состоятельными (средними и богатыми) классами?

Ответ на этот вопрос дают статистические исследования рабочих бюджетов. Они показывают, что рабочие семьи расходуют почти весь свой доход на пищу, одежду и жилище, оставляя на цели воспитания, образования, заботы о здоровье, развлечения и т.п., крайне скудные суммы. Наоборот, в

доходах средних и богатых классов расходы последней категории составляют в несколько раз большую часть их бюджета, который, кроме того, значительно выше заработка рабочей семьи по своей абсолютной цифре.

Попытки определения рабочих бюджетов восходят ещё к XVII и XVIII векам (Петти, Вобан, **[1152]** Кантильон, в особенности же Эден – в сочинении The state of the poor 1797). С развитием новейшей промышленности бюджетами рабочих занялись лица, изучавшие вообще положение трудящихся классов, а в 1853 году международный статистический конгресс в Брюсселе разработал подробную программу бюджетных исследований. По этой программе **Эд. Дюкпесьо** выполнил обширную работу для Бельгии (**Ed.Ducpétiaux.** Budgets Economiques des Classses ouvrières en Belgique, 1855). В этом же году начал опубликовывать бюджетные исследования **Ле-Плэ** (Le Play), около которого сформировалась постепенно целая школа. В 1857 году появилась знаменитая работа **Энгеля** об условиях производства и потребления в Саксонии, с которой и можно вести начало бюджетных исследований в современном смысле слова. Энгель сумел извлечь наиболее ценное из трудов своих предшественников, и на основании собранных ими данных, дополненных собственными исследованиями саксонских бюджетов, установил общий теоретический вывод: «чем беднее семья, тем большая доля её общего расхода должна употребляться на пищу». В 1868 г. этот «закон Энгеля» был дополнен **Швабе** на основании исследования жилищных условий Берлина аналогичным положением: «чем состоятельнее семья, тем большую сумму, но тем меньший процент общих расходов она употребляет в среднем на квартирную плату». Энгель формулировал даже математически свой «закон»: «размеры расходов на пищу возрастают в геометрической прогрессии с уменьшением благосостояния семьи». Столь **[1153]** решительной формулировкой Энгель заплатил дань общему увлечению статистиков того времени, которым всюду мерещились «les lois sociales». Но давая резкое выражение среднему типу обследованных им бюджетов, Энгель в общем удачно наметил наиболее характерную черту их, то есть что доходы малоимущих классов почти целиком уходят на удовлетворение элементарнейших потребностей существования.

Дальнейшие успехи бюджетных исследований связываются с пробуждением интереса к рабочему вопросу во конце XIX века и устройством специальных учреждений для статистики труда, а также и с деятельностью некоторых частных лиц, предпринимавших обширные исследования быта трудящихся классов[(3)]. **[1154]**

По старым вычислениям Энгеля расход на пищу даже у рабочих семей, получающих сносный заработок, должен был отнимать более половины дохода, а у малообеспеченных – более 3/5. Новейшие исследования дают

меньшие цифры, но общая тенденция, указанная Энгелем, подтверждается и ими.

По данным Энгеля 1857 год		**По данным Германского имперского исследования 1907 года**	
При годовом доходе (франков)	**Расходы на пищу (в % от общего дохода**	**При годовом доходе (марок)**	**Расходы на пищу (в % от общего дохода**
rdfh1 000	**64,00**	**1200 – 1600**	**54,6**
1 500	**60,75**	**1600 – 2000**	**51,0**
2 000	**58,65**	**2000 – 2500**	**48,1**
2 500	**57,54**	**2500 – 3000**	**42,7**
3 000	**56,90**	**3000 – 4000**	**38,1**

Что касается «закона Швабе», то новейшие исследования внесли в него поправку, установив, что падение доли общего бюджета, приходящейся на **[1155]** квартирную плату, начинается лишь за известным пределом (по германскому обследованию 1907 г. для доходов выше 5.000 марок).

Общий состав расходов обследованных семей, располагая их на три крупные группы, слагался по данным германского обследования следующим образом:

Расходы	**В семьях с общим доходом**		
	Менее 2000 марок	**От 2000 до 3000 марок**	**Выше 3000 марок**
	В % к общему доходу		
Пища	52,3	45,9	36,2
Одежда	10,7	13,3	1,3
Жилище	17,7	17,8	18,5
Отопление и освещение	4,7	4,0	3,5
Прочие расходы	14,6	19,0	27,5
Всего	100,0	100,0	100,0

Если присоединить к квартирным расходам траты на отопление и освещение, то найдем, что расходы на три первых элементарнейших потребности – пищу, одежду и жилище – колебались для обследованных групп семей (в состав которых входили не только рабочие, но и учителя, мелкие почтовые чиновники и т.п.) между 85,4% и 72,5%, расход же только на пищу и жилище, **[1156]** исключая отопление и освещение – между 70% и 54,7% (4).

Как видим, расход на пищу и жилище и в настоящее время поглощает громадную долю рабочего бюджета, и несмотря на это удовлетворение столь

элементарных потребностей даже в весьма экономически развитых странах оказывается все еще весьма скудным и часто недостаточным.

Питание рабочих классов в странах с наиболее благоприятными условиями труда – в Соединенных Штатах Северной Америки, в австралийских колониях Англии – в настоящее время, по-видимому, в общем поставлено уже удовлетворительно (у австралийских рабочих замечается даже некоторое излишество в употреблении мяса). Равным образом, для высших разрядов рабочего населения собственной Англии питание также в общем при умеренном, то есть трезвом образе жизни, и не очень многочисленной семье может быть достаточно обеспечено. В странах европейского континента наблюдается постепенно убывающая градация от этого уровня, причем для России вопрос о питании рабочих решается пока, быть может наиболее неблагоприятно.

Хорошую характеристику условий питания английских рабочих дает упомянутое выше исследование Раунтри для Йорка. По данным, собранным Раунтри, оказывается, что больше половины всего рабочего населения Йорка, именно, семьи, имеющие общий доход от 26 шиллингов в неделю и выше, в общем имели достаточное питание, а более **[1157]** состоятельные – даже излишки против необходимой нормы (принятой Раунтри, согласно выводам американского физиолога Atwater'а в 3500 калорий). Но только в тех случаях, если эти семьи вели умеренный образ жизни, то есть не тратились много на спиртные напитки, игры и т.п., и не были очень многочисленны. Для семей же с доходом ниже 26 шиллингов в неделю, составляющих хотя и меньшинство рабочего населения Йорка, но все же значительное и насчитывающее в своих рядах много почтенных, трудолюбивых и воздержанных людей, Раунтри отмечает **постоянный дефицит** в питании, составляющий 23% ниже принятой физиологической нормы. И между тем эти семьи расходуют на пищу больше половины всего своего бюджета (51%)[(5)]. С увеличением числа детей в этот разряд семей, необеспеченных питанием, переходят и семьи высшего разряда. По вычислениям Раунтри, при доходе в 26 шиллингов в неделю семья может, не впадая в бедность, иметь не более четырех детей; для семьи с пятью детьми необходимый минимум недельного заработка поднимается до 28 шиллингов 10 п., с шесть – до 31 шилл. 8 п., семью – до 34 шилл.6 п., и восемью – до 37 шилл. 4 п. Вообще в жизни среднего английского работника замечается, указывает Раунтри, пять последовательно сменяющих друг друга периодов нужды и сравнительного благосостояния: 1) в раннем детстве, если только отец его не «искусный» (skilled) работник, и старшие братья и сестры не помогают семье своими **[1158]** заработками, – нужда; 2) с того времени, когда он начнет зарабатывать деньги, живя под родительским кровом, – благосостояние; если за это время он скопит достаточно денег на меблировку коттеджа, то этот период благосостояния будет продолжаться и первые годы после женитьбы,

пока у него не будет двоих или троих детей; 3) с увеличением семьи и до тех пор, пока старшие дети не начнут зарабатывать – нужда; 4) когда дети начали уже зарабатывать, но не покинули дома, – новый период благосостояния. Наконец 5) когда дети основали собственные семьи и покинули его, он же по старости не способен к труду, он опять впадает в бедность, так как сбережений за периоды благополучия недостаточно для обеспечения жизни его и жены на сколько-нибудь продолжительное время[(6)].

Громадное влияние численности семей на их благосостояние отмечается вообще в бюджетных исследованиях не только Англии, но и других стран. При увеличении количества детей доля расходов на пищу возрастает за счет расходов на квартиру и культурные потребности, в особенности начиная с третьего ребенка, а питание становится все более скудным[(7)].

Еще труднее разрешается для современных рабочих классов вопрос о **жилище. [1159]** Удовлетворение этой насущной потребности, определяющее в значительной степени общий культурный и моральный уровень главной массы населения, стоит настолько плохо, что люди, относящиеся в общем очень снисходительно к несовершенствам существующего экономического строя, с недоумением и ужасом останавливаются перед жилищным вопросом. В литературе для него привились характерные термины: «жилищная нужда», «жилищный голод» (Wohnungsnoth, house famine).

Жилищный вопрос есть по преимуществу вопрос **ренты.** По сравнению с сельскохозяйственной, городская рента отличается особенно ярко выраженным монопольным характером. Круг отношений, в котором складывается сельскохозяйственная рента, в настоящее время очень обширен. Развитие капитализма, сопровождавшееся усовершенствованием путей сообщения, включало в район определения сельскохозяйственной ренты новые местности и целые страны и уменьшало монополию местных землевладельцев. Наоборот, рента на городские земли заключена в тесных территориальных пределах. Рынок городских помещений есть по суеству **местный** рынок. Расширение его может быть достигнуто усовершенствованием местных путей сообщения, делающих окраины и даже места за городской чертой удобными для размещения рабочего населения. Но развитие сети усовершенствованных городских путей сильно отставало от прогресса дальнего транспорта и в широких размерах стало возможным только в сравнительно недавнее время, в особенности после применеия электрической тяги. **[1160]** Поэтому развитие капитализма, бросившее сразу массы рассеянного прежде населения в крупные городские центры, необычайно усилило монополию владельцев городских земель. И в то время, когда цены на хлеб и другие сельскохозяйственные продукты или понижались или возвышались сравнительно незначительно над прежним

уровнем, квартирные цены шли в гору, а самые квартиры принимали вид невозможных для человеческого жилья трущоб (slums).

Но постройка домов требует и крупных затрат **капитала.** Поэтому даже в тех случаях, когда рента городских земель невысока, жилищная нужда может быть создана недостатком применения капитала к постройке домов, поддерживающим монополию существующих домовладельцев.

Наконец, сами квартиронаниматели могут ухудшать жилищные условия своей нетребовательностью и некультурностью, что наблюдается обычно при быстром темпе развития промышленности, когда кадры городских рабочих пополняются обнищалым деревенским людом.

Англия, опередившая другие страны в промышленном развитии первая испытала тяжесть жилищных неустройств. Но зато в ней раньше началась и борьба с ними. Страна, создавшая законодательную охрану труда и обширную систему муниципальных предприятий, не остановилась и перед решительными законодательными мерами против дурных жилищ и развила в крупном масштабе постройку образцовых домов для рабочих органами местного управления. Не следует **[1161]** низко оценивать также и роль, сыгранную в этой борьбе за лучшие жилища высшими разрядами самого рабочего населения, упорно отстаивающими столь милый английскому сердцу отдельный «home», свой укромный, недоступный посторонним домашний очаг и уют. Даже в первой половине XIX века при общем тяжелом положении английских рабочих наиболее удручающие условия домашнего быта, изображаемые памфлетной литературой того времени, относились по преимуществу к кварталам, населенным не англичанами, а ирландцами. В настоящее же время самые дурные условия отмечаются для европейских выходцев из России и Галиции.

Борьба с жилищной нуждой облегчалась в известной степени и юридическими особенностями английского землевладения, затруднявшими переход земель из рук в руки и создававшими тем препятствие развитию земельной спекуляции. Но с другой стороны, эти особенности английского права способствовали и обострению жилищной нужды. Замена продажи земли долгосрочной арендой приводила к тому, что арендатор, в особенности перед окончанием контракта, находя дом непригодным для собственного жилья или для сдачи более требовательным квартирантам и не желая тратиться на солидный ремонт, приспособлял его сам или через специальных посредников для помещения рабочих кое-как, лишая их самых элементарных удобств. На все квартиры оказывался один клозет, один водопровод и т.п.

Борьба с жилищной нуждой должна идти двумя путями: надо уничтожить дурные жилища и **[1162]** сделать доступными бедным людям хорошие. Так она и шла в Англии, причем и в том и другом отношении встречала ряд – порой неопределимых и всегда весьма серьезных – препятствий.

Дурные жилищные условия повышали смертность их обитателей. В некоторых рабочих кварталах Лондона смертность доходила до 40 и даже 70 на 1000 живущих. Развивавшиеся в них эпидемические болезни угрожали и состоятельным классам. Поэтому первые законодательные меры против дурных жилищ были направлены на их **оздоровление.** Этой цели служили отчасти общие санитарные акты (50-х – 70-х гг.), создавшие санитарную инспекцию, отчасти специальные законы против дурных жилищ – Торренса (1868, 1879 и 1882 гг.) и Кросса (1875, 1879 и 1882 гг.)[(8)]. Меры эти встретили сопротивление со стороны городских советов, в которых заседали в значительном числе сами владельцы или арендаторы домов, сдаваемых под рабочие квартиры, и кабатчики, также заинтересованные в сохранении дурных жилищ, увеличивающих посещаемость кабаков. Кое-что все-таки делалось, и много значило уже то, что закон принципиально признал необходимость вмешательства общественной власти **[1163]** в отношения между домовладельцами и квартиронанимателями.

Законы Торренса уполномочивали местные городские управления уничтожать или перестраивать дурные дома и квартиры по указанию городских санитарных чиновников. Законы Кросса давали право городам Англии и Шотландии, имеющим более 25.000 жителей, очищать от дурных жилищ целые кварталы, причем деятельность местных управлений была поставлена под контроль центральной власти. Чтобы рабочие, выселенные из уничтожаемых квартир, не оставались без крова, законом 1882 г. было постановлено, чтобы, по крайней мере, половина их была обеспечена квартирами здесь же или в ближайшей местности.

Параллельно с этими отрицательными мерами были приняты и положительные. Законами 1866, 1875 и 1879 гг. было предоставлено местным управлениям право заключать займы для выдачи ссуд под постройку жилищ для рабочих за небольшие проценты. На основании этих законов к половине 80-х гг. города заняли около 2,5 милл. ф.ст. Некоторую помощь оказал закон о рабочих поездах 1883 г. Министр торговли получил право обязывать железнодорожные компании пускать ежедневно до 8 час. утра дешевые поезда для рабочих. После выхода этого закона железные дороги стали сами пускать такие поезда, не дожидаясь предписания министра, но на более льготных для себя условиях (до 7 час. утра).

Как ни велико было принципиальное значение указанных мер, практически дело улучшения **[1164]** жилищных условий двигалось чрезвычайно медленно вплоть до демократической коммунальной реформы, и жилищные неустройства продолжали обнаруживать себя вопиющими безобразиями. В половине 80-х гг. по-прежнему отмечалась чрезвычайно сильная смертность в рабочих кварталах, в несколько раз превышающая смертность лучших частей города, в квартирах наблюдалось переполнение, недостаток санитарных приспособлений, обилие насекомых, грязь,

полусломанные лестницы, протекающие крыши и т.д. Между тем столь дурные жилища обходились рабочим очень дорого. По показанию инспектора лондонских училищ Вильямса, посетившего по своей обязанности около 1.000 рабочих квартир, квартирная плата отнимала:
у 12% рабочего населения менее 20% недельного заработка
у 42% » » » » » от 20 до 25% » » »
у 46% » » » » » от 25 до 50% » » »
Дурная квартира ложится на рабочую семью не только экономическим бременем. Давно уже было подмечено, что дурные жилищные условия способствуют развитию пьянства в рабочем населении, делают несчастными браки, гибельно отражаются на физическом и моральном воспитании подрастающих поколений. Для культурного развития и участия в государственной и общественной жизни переполненная квартира составляет громадное препятствие. Еще Фрэнсис Плэс указывал, что для рабочего, занимающегося общественной деятельностью, необходимо иметь, по крайней мере две комнаты. **[1165]**

С реформой городского управления дело пошло быстрее и успешнее. Старые законодательные акты были дополнены и развиты новыми, и применение законодательного регулирования жилищных условий стало встречать меньше препятствий и задержек. Особенное значение имел закон 1890 г., кратко называемый «законом Ритчи». Он свел в одно целое все предыдущие постановления, облегчил деятельность городских управлений и устранил прежние злоупотребления по отчуждению дурных кварталов (высокие оценки). Против пристрастного отношения к делу городских советов были назначены тяжелые наказания за подачу голоса заинтересованными лицами в качестве членов местного органа управления по поводу вопросов, касающихся улучшения дурных городских кварталов. Закон 1890 года содержал, между прочим, факультативные полномочия для местных управлений покупать, арендовать и строить наново дома для рабочих и ночлежные дома.

В 1899 г. был издан закон, уполномочивший местные управления снабжать отдельных лиц кредитом на покупку домов (до 400 ф.ст. рыночной цены их), а закон 1900 г. предоставил городским управлениям, воспользовавшимся указанными факультативными полномочиями закона 1890 г., право приобретать землю под постройку жилищ для рабочих и вне городской черты.

Обновленные городские управления широко воспользовались предоставленными им правами и энергично занялись не только уничтожением негодных, но и возведением хороших жилищ. В последнем отношении их работа была облегчена **[1166]** практиковавшейся ранее филантропической и полуфилантропической деятельностью и попытками самопомощи в самой рабочей среде.

Возможны три главные типа рациональных помещений для рабочих: на окраинах, где земля сравнительно дешева, небольшие домики, или целиком занятые одной рабочей семьей или разделенные на небольшое число отдельных квартир; в центре – для семейных и лучше поставленных одиноких рабочих – большие дома-казармы для менее требовательных или постигнутых нуждой – ночлежные дома-гостиницы. Все эти типы были испробованы уже частной инициативой.

Тип больших домов-казарм был создан «фондом Пибоди», названным так по имени жертвователя-американца, долго жившего в Лондоне. Пибоди передал еще при жизни (в 1862 г.) нескольким доверенным лицам капитал в 150.000 ф. ст., затем присоединил ещё 200.000 ф. и отказал по завещанию 150.000 ф.ст., так что после его смерти образовался в общем капитал в 500.000 ф. ст. Сумма эта дополнялась, кроме того, доходами от возведенных домов и займами у общественной власти. К половине 80-х гг. на фонд Пибоди было выстроено уже 17 больших домов, в которых помещалось 22.775 лиц (4.551 семья). Дома Пибоди состоят из 5 – 6 этажей, образующих четырехугольник с двором посредине, покрытым асфальтом. Под постройками занята только 1/3 всей земельной площади. Преобладают квартиры в 3 и 2 комнаты (в указанное время в них жили 1.609 и 2.153 семьи). Квартиры в 4 комнаты редки (74 семьи). Согласно принципу, **[1167]** положенному в основу ведения дела, цены на квартиры назначаются так, чтобы дома давали небольшой доход на затраченный капитал. Но они высоки не из-за этого, а благодаря солидности постройки и дороговизне земли (дома Пибоди расположены в центральных частях Лондона). Поэтому в них живут лишь высшие разряды рабочих, а также полицейские, конторщики и т.п.

Другой тип домов, более приспособленный к исконным английским обычаям, с выдающимся успехом был применен полуфилантропическим обществом Artisans Labourers and General Dwelling Company, организованным по типу обыкновенных акционерных компаний, с той разницей, что размер дивиденда в нем ограничен 5%. Эта компания строит отдельные домики в пригородах Лондона и других больших городов (Ливерпуля, Манчестера, Бирмингама), приспособленные для малосостоятельных лиц. Самые большие дома заняты не рабочими в собственном смысле, а клерками банковых учреждений и коммерческих контор. Всех типов домов – пять; дома первого класса имеют шесть, дома пятого класса – три комнаты. За последние копания берет всего по 6 шиллингов в неделю, и потому они доступны и для необученных рабочих. дела компании пошли настолько успешно, что к 80-м гг. она расширила свой капитал до 1.750.000 ф.ст. вместо первоначальных 250.000[(9)]. **[1168]**

Третий тип образцовых домов для рабочих – дома-гостиницы взамен крайне неудовлетворительных частных ночлежек (common lodging houses) появился сравнительно поздно и почти одновременно по частно-

филантропической и общественной инициативе. В 1893 году, вскоре после постройки ночлежного дома советом лондонского графства и отчасти по его образцу, богатый филантроп лорд Роутон (Rowton) выстроил первый из своих ночлежных домов в Лондоне на 475 кроватей и затем, поощряемый успехом, основал общество с ограниченной ответственностью с капиталом в 300.000 ф.ст., которое вскоре воздвигнуло несколько еще более обширных домов. Дома эти доступны, главным образом, сравнительно обеспеченным холостым рабочим, для обычных же обитателей ночлежек плата в них высока (7 пенсов за ночлег). Ночлежные дома Роутона имеют также материальный успех (дают около 4,5 -5% прибыли на вложенный капитал[(10)].

Своеобразным характером среди филантропических попыток улучшения жилищных условий отмечена деятельность мисс Октавии Гилль, направленная не на постройку новых домов, а на приведение в пригодный вид уже существующих. Мисс Гилль нанимала плохие дома, ремонтировала их и от себя сдавала квартирантам с дурной репутацией. Она ставила задачей исправление не только квартир, но и их обитателей. С христианским терпением и кротостью, но и с чисто британской настойчивостью и деловитостью мисс Гилль неутомимо старалась не только подбелить **[1169]** стены квартир, но и очистить души квартирантов, приучая их к аккуратности и порядочности. Деятельность её имела материальный успех, давая около 5% на затраченный капитал, и вызвала подражания не только в Англии, но и на европейском континенте (в Германии).

Параллельно с филантропическими начинаниями развивалась и самопомощь среди рабочих. рабочие образовывали так называемые строительные общества (building societies). Которые, однако, сами ничего не строили, а были кредитными организациями. Каждый член делает взнос в капитал общества и после известного предела может получить ссуду под залог приобретаемой земли. Выстроенные дома становились собственностью членов. Во-вторых, некоторые кооперативные общества уделяли часть своих капиталов на постройку жилищ для своих членов, другие же – и целиком посвящали себя этому делу.

Все эти начинания отступили на второй план перед строительной деятельностью новых городских управлений. Не всегда городские предприятия были удачны; но все они имели важное значение как практические опыты, проясняющие и приближающие к решению трудную и многосложную проблему снабжения трудящихся классов нормальными жилищами.

Деятельность совета лондонского графства привлекла к себе много внимания и вызвала общее удивление грандиозными перестройками дурных рабочих кварталов, среди которых выделяется знаменитая Boundary street scheme – перестройка целых 20 улиц, замененных семью новыми **[1170]** широкими улицами, расходящимися с центрального сквера, на которых были

воздвигнуты прекрасно оборудованные дома-блоки. Но еще больший интерес представляет попытка совета приобретать большие земельные участки и устраивать на них поселки из коттеджей в предместьях и окрестностях Лондона. Городская земля в центре слишком дорога благодаря сосредоточению в нем деловых помещений, и потому расселение рабочих на окраинах представляется единственно удобным средством создать жилища, доступные и низшему разряду их. Но для этого необходимы громадные капиталы не только на покупку участков и постройку домов, но и на проведение усовершенствованных **средств сообщения**, которые быстро и дешево доставляли бы рабочих к месту их работы. Вообще при грандиозных размерах Лондона и при запущенности жилищных условий, предоставленных в течение долгого времени свободной игре частных интересов, дело улучшения рабочих жилищ там особенно трудно[(11)]. Для низших слоев населения приносят некоторую пользу муниципальные ночлежные дома, плата в которых немного меньше, чем в домах Роутона (6 пенсов за ночлег), но все же доступна не самым обездоленным людям. **[1171]**

В некоторых менее обширных городах городским управлениям удалось создать образцовые жилища, доступные не только для искусных, но и для имеющих регулярное занятие необученных рабочих. таковы – Глазго, Ливерпуль (крупные городские центры с довольно сложными жилищными условиями) и Ричмонд (один из пригородов Лондона) [(12)].

Деятельность муниципалитетов имела благотворное значение в борьбе с дурными жилищами не только непосредственно, но и потому, что она оказывала давление на частных предпринимателей строительного дела, которым пришлось волей-неволей приспособляться к все повышающимся требованиям от дома и квартиры. А стремление самих рабочих к лучшей домашней обстановке еще более укрепляло новую тенденцию домостроительства. Поэтому жилищный вопрос в Англии во многом утратил теперь прежнюю остроту. Если для низших слоев населения он все ещё далек от разрешения, если в городах с особо сложным условиями жилищную нужду испытывают и довольно обеспеченные в других отношениях рабочие, – то во всяком случае для высших разрядов рабочих он стоит теперь весьма благополучно[(13)]. Но в значительной части также и для **[1172]** необученных рабочих, занимающих прочное положение, ведущих умеренный образ жизни и не обремененных многочисленным семейством, в современной Англии можно считать обеспеченным не один физиологический, а и социальный минимум жилища, дающий не только защиту от холода и непогоды, но и возможность наладить культурную, спокойную и светлую домашнюю жизнь. По известному нам исследованию Раунтри более ¾ всего рабочего населения города Йорка жило в квартирах в 4 и более комнат. Почти все живут в отдельных домиках, у высшего класса рабочих (около 12% всех рабочих семейств) безусловно хорошо устроенных и расположенных в более новых

частях города. Около 62% семейств занимали квартиры хуже первых, и порой оставляющие желать многого, но в общем все же сносные даже с английской точки зрения, и только 26% рабочих семейств были размещены в неудовлетворительных квартирах, часть которых представляет трущобы (slums), не лучше лондонских[(14)]. Это, конечно, не мало, и даже в домах второго разряда наблюдались некоторые неустройства и переполнение, порою чрезмерное, а потому о разрешении **[1173]** жилищного вопроса говорить еще очень рано. Бедствия, испытываемые частью рабочего населения, в то время как другая часть пользуется уже известным благополучием, чувствуются, быть может, даже ещё сильнее. Но все же есть просвет в этом темном царстве жилищной нужды и есть надежда на дальнейшую успешную борьбу с ней.

Жилищные условия Йорка довольно типичны. Во всей Англии количество жителей, приходящихся на один дом, составляло по переписи 1901 года всего 5,2 чел. В Лондоне, который славится скученностью населения, на один дом приходилось 7,93 жителя. Квартир в 4 комнаты и больше было во всей Англии – 75,9%, вмещавших 82% всего населения (26.674.796 чел., из общего числа 32.527.843 жителей)[(15)].

Иная картина жилищных условий наблюдается в современной Германии, где со времени интенсивного промышленного развития (с 60 -70 гг.) типом жилого помещения стал большой дом-казарма, не только в центральных частях городов, но и на их окраинах. По переписи 1905 г. на один дом приходилось в Дюссельдорфе 20 жителей; Гамбурге - 23,32; Лейпциге – 27,84; Дрездене – 28,68; Мюнхене – 28,89; Берлине – 77 человек! В пригороде Берлина Шарлоттенбурге, незаметно сливающимся с ним, на один дом приходилось 60,07 жителей. Между тем, ещё в начале 80-х гг., господствующим типом домов в Шарлоттенбурге были сравнительно небольшие дома. **[1174]** С проведением в 1882 году городской железной дороги, соединившей Шарлоттенбург с Берлином, многоэтажные дома стали расти как грибы. За 15 лет между 1878 и 1893 гг. по данным податной статистики число пятиэтажных домов увеличилось в Шарлоттенбурге в 100 раз, четырехэтажных – в восемь, а одно- и двухэтажные дома в значительном числе были сломаны и заменены высокими постройками[(16)]. Вообще с 70-х гг. XIX столетия созданный в Берлине тип застройки новых городских участков громадными домами распространился и на другие города. Цены на городские земли понялись не только в центре, но и на окраинах, причем повышательное движение направлялось не от центра к окраинам, а наоборот – от окраин к центру. Постройкой жилищ овладела крупная **спекуляция,** поддерживаемая деятельностью гипотечных банков, и потому жилищная нужда захватила и более состоятельные круги населения. Но во всяком случае, тяжесть подъема квартирных цен в гораздо большей степени ложится на бедных квартирантов. Наблюдается, что крупных и средних квартир строится много, часто даже

более имеющегося спроса на них, тогда как в хороших и недорогих маленьких квартирах чувствуется недостаток.

Подъем цен земельной спекуляцией не задерживается сопротивлением строительного предпринимателя (если покупка земли и застройка её разделены). Последний просто приспособляет форму **[1175]** построек к ценам на земли и потому идет рука об руку с земельным спекулянтом. Если цена земли высока, он застраивает её домами-казармами. Кроме того, он строит обыкновенно в кредит, в получении которого он зависит от земельного спекулянта, занимающего **первое** место в гипотечном кредите до начала застройки. Когда дом переходит к домовладельцу, давление земельной спекуляции не останавливается, потому что домовладелец является фиктивным собственником приобретенного дома. При покупке больших домов-казарм считается нормальным, что покупщик уплачивает наличными всего 4% цены дома, которая поднимается различными приемами до чрезмерной высоты. Получается своеобразная капитализация земельной ренты в виде пресса, составленного из серии давлений, где верхнее место занимает земельный спекулянт, а нижнее – квартиронаниматель, из которого и выжимаются все соки.

Рабочий может несколько облегчить свое положение, стараясь повысить заработную плату; но ведь у него есть другие неотложные нужды, и разве можно считать нормальным положение, когда все успехи подъема денежной платы сводятся к тому, чтобы поддержать земельную спекуляцию? Но во многих случаях невозможен и такой выход, и повышение квартирной платы сказывается сокращением удовлетворения других потребностей[(17)]. **[1176]** Отсюда и разрешение жилищного вопроса в Германии гораздо труднее, чем в Англии. Нормальное жилище современного берлинского рабочего составляет двухкомнатная квартира (одна комната и кухня), выходящая обыкновенно во двор. Такая квартира оплачивается в среднем 300 марками в год, то есть в 2 ½ - 3 раза больше, чем в 1870 году, и отнимает от 22 до 24% всего дохода живущих в них семейств. Кроме членов семьи, в этих квартирах встречаются и квартиранты-ночлежники (Schlafleute). В последнее время и в Германии началась энергичная борьба за приличествующее немецкому работнику жилище, достойное его – в общем высокого – культурного уровня. Многое уже сделано для расширения сети городских железных дорог, есть попытки городских управлений приобретать свободные земли и вести собственное рациональное **[1177]** строительство жилищ для рабочих, государство строит дома для своих чиновников и служащих, образовываются частные общества, не преследующие целей наживы, для постройки дешевых квартир, развивается самопомощь среди самих рабочих в виде строительных обществ (Spar – und Bauvereinen) и т.д. Очень распространены также в Германии образцовые помещения для рабочих, устраиваемые фабрикантами (главным образом, в западных и юго-западных

промышленных областях). Но это далеко не лучший способ решения жилищного вопроса. В Англии он давно уже утратил кредит, потому что, каковы бы ни были намерения и образ действий фабриканта, пользование такими квартирами все же создает для рабочих зависимость от него, неудобную для них и чувствуемую ими все сильнее с утверждение практики коллективного договора.

Как ни тяжелы жилищные условия германских рабочих, все же они не могут идти ни в какое сравнение с тем, что до сих пор испытывают русские рабочие. Жилищный вопрос в России находится все ещё в том состоянии, в каком он изображен нам описаниями быта английских рабочих начала XIX столетия. Сказывается здесь и некультурность нашей рабочей массы, в значительной части не порвавшей связи с деревней или только недавно перешедшей к постоянной городской жизни. Огромное большинство петербургских одиноких рабочих спят, например, вдвоем на одной кровати (сдается пол-кровати; сосед – какой случится). Широко распространены подвальные помещения, часть которых во время наводнений **[1178]** заливается водой. В однокомнатных квартирах помещается нередко более 10 человек. Семейные рабочие ютятся в углах, то есть отделенных ситцевой занавеской частях комнаты. Воздух портится не только от наполнения таких жилищ массой человеческих тел, но и от варки пищи, просушки грязного белья, сырой одежды. Ночлежные дома ужасны по переполнению, грязи и творящимся в них безобразиям (не только частные, но и благотворительные и городские; конечно, частные ночлежки хуже всего). То же самое и в Москве. Ночлежные дома Хитрова рынка заслужили себе всероссийскую известность как очаги эпидемий (сыпного тифа и др.).

Борьба с дурными жилищами ведется пока крайне вяло. Кроме отдельных благотворительных попыток (Солодовниковские дома в Москве) и немногих полуфилантропических строительных обществ, не делается почти ничего. Жилища, выстраиваемые фабрикантами очень распространены. Но помимо отмеченного уже недостатка жилищ этого типа (зависимость от фабрикантов, при некультурных условиях нашей общественной жизни принимающей очень тяжелые формы; например, выселение из хозяйских квартир практикуется как способ борьбы с забастовщиками) квартиры эти, за немногими исключениями (например, на фабрике тов-ва Циндель в Москве) просто неудовлетворительны даже в смысле элементарнейших гигиенических требований.

Между тем русские города растут за последнее времяс поразительной быстротой и нам пора перейти от стихийной неупорядоченности жилищного **[1179]** вопроса к разумному общественному регулированию, с успехом испытанному на далеком Западе. Пока устройство дешевых жилищ могло бы быть осуществлено сравнительно легко. Городская строительная спекуляция набрасывается на перестройку улиц, занимаемых состоятельными классами,

и земли на окраинах наших городов все ещё дешевы. Кроме того, города имеют часто свои обширные пространства земли; к ним прилегают и казенные земли. В виду небольших сравнительно размеров русских городов и разбросанности построек устройство нормальных кварталов для помещения трудящегося населения потребовало бы гораздо меньших усилий и денежных затрат, чем в Западной Европе. Равным образом, и устройство городских путей сообщения не представило бы крупных затруднений. Главная беда русской жизни в данном случае, как и в других вопросах городского благоустройства, – крайне ненормальная организация городского представительства. Сторонникам оздоровления и улучшения русских городов необходимо прежде всего добиваться распространения избирательных прав на те слои городского населения, которые в настоящее время устранены от участия в городском управлении [18]. **[1180]**

По удовлетворению рассмотренных нами насущнейших потребностей можно составить себе достаточное представление о главных чертах различия в потреблении бедных и богатых классов, и потому я не буду останавливаться на других статьях рабочих бюджетов.

В потреблении рабочих классов я желал бы отметить еще лишь одну черту, составляющую характерное порождение новейшего экономического развития. В капиталистическом строе между производством и потреблением лежит глубокая пропасть. Производитель не знает потребителя его продуктов, потребители не знают производителей.

Так как предметы, удовлетворяющие тем или другим потребностям, потребляются не теми людьми, которые их создают, то в потребление поступают вещи, мало пригодные к их назначению, а иногда и прямо вредные. Применение к производственной технике научных приемов только **[1181]** облегчило изготовление фальсифицированных продуктов. Эти продукты сбываются и довольно состоятельным классам; что же касается бедняков, то для них нет никакой возможности уберечься от обмана, потому что фальсифицированные продукты имеют несравненное преимущество перед настоящими в их дешевизне.

Против такого развития современного потребления жизнь западно-европейских государств выдвинула попытки самозащиты со стороны потребителей. Потребители поняли ту простую мысль (но для создания которой понадобился гений Роб.Овэна), что они могут оказывать влияние на производство, только объединившись в обширные организации. Отдельный человек может негодовать на злоупотребления лавочников, на подделки фабрикантов и заводчиков, но он в конце концов вынужден будет купить дурной товар, потому что лучшего взять неоткуда или не по средствам, да и не всегда легко распознать качество покупаемого товара. Наоборот, потребительское общество может иметь специальных знатоков для выбора образцов товара, может сноситься только с испытанными фирмами, может,

наконец, само изготовлять в собственных предприятиях некоторые продукты. Избавляясь таким путем от дурных товаров, потребители, соединяясь в общество, получают и другие выгоды: те барыши, которые доставались на долю торговых посредников, отчасти достаются самим потребителям и могут содействовать расширению их потребления; с другой стороны, они могут быть употреблены на образовательные и иные культурные цели. **[1182]** Наконец, самое ведение сложного дела по закупке и продаже товаров приучает к самостоятельности и организованной работе, создает подготовку к разумной и успешной деятельности на других поприщах общественной жизни.

Потребительские общества современного типа ведут начало от знаменитой группы «Рочдэльских пионеров»[19], установивших принципы распределения прибылей по закупкам, продажи товаров за наличные деньги и по рыночным ценам, гарантии хорошего качества товаров и демократической организации управления (право голоса принадлежит каждому члену, и каждый член имеет только один голос). Принципы эти вскоре были оправданы выдающимся успехом начатого дела, и скромная лавка с капиталом в 28 фунтов ст., поддерживаемая подпиской 2 пенсов в неделю 28 членами-учредителями, превратилась мало по малу в колоссальное учреждение с миллионными торговыми оборотами[20]. **[1183]**

По этому типу строились и другие английские потребительские общества. В 60-х гг. они приняли характерный для английской общественной жизни принцип федерации, то есть объединились в большие союзы. Таких союзов (называемых обществами оптовых операций) существует два: один – для Англии, другой – для Шотландии (English Wholesale Society и Scottish Wholesale Society). Членами этих союзов являются не отдельные лица, а целые местные потребительские общества. В 1910 году всех потребительских обществ в Великобритании было1.428 с 2.542.532 милл. членов. Паевой капитал этих обществ составлял 31.600.000 ф.ст., а чистая прибыль – 10.900.000 ф.ст. Общества оптовых операций в 1909 г. имели сумму оборота в 33.133.074 ф.ст. и сами произвели товаров на сумму 8.572.871 ф.ст.[21]. Все английские и шотландские общества объединены также и в общий союз – «Cooperative Union» и устраивают ежегодные конгрессы.

Для британских рабочих потребительские общества оказывают ценные услуги, в особенности в следующих двух отношениях: с одной стороны, они гарантируют хорошее качество товаров и сберегают деньги, которые пошли бы торговым **[1184]** с другой – они служат школой демократии.

В первом отношении особенного внимания заслуживает принцип выбора продуктов хорошего качества. Благодаря централизации закупок в двух обществах (Wholesale Societies), английские потребительские общества располагают прекрасным персоналом специально подготовленных закупщиков-экспертов. С другой стороны, они имеют возможность вступать

в непосредственные отношения с крупными фабричными и заводскими фирмами не только в Англии, но и за границей, устраивают собственные фабрики и мастерские, имеют свои грузовые пароходы и т.д. Так потребительские общества создали мало по малу для английских рабочих снабжение вполне доброкачественными продуктами, чем в настоящее время не всегда могут похвалиться даже состоятельные классы. Самые вкусы рабочих изменились к лучшему. Прежде, как рассказывает **Голиок**, приходилось затрачивать много труда, чтобы приучить рабочих к более доброкачественным продуктам, потому что некоторые поддельные продукты более соответствовали их установившимся вкусам и привычкам[(22)].

Во втором отношении весьма важно постоянное участие в сложном общественном деле. Те качества моральной дисциплины, деловой выдержки, обдуманного практического расчета и сознания общих целей и потребностей союза, которые требуются от участников потребительских **[1185]** обществ, в особенности же от заведующих делами, необходимы и для всякого сознательного гражданина в его государственной или общественной деятельности. «Собрание кооперативного общества оптовых закупок (Wholesale), – говорит Голиок, – представляет поразительное зрелище способности рабочего класса к практическому делу…Каждый делегат имеет в руках большой фолиант, заполненный столбцами цифр; когда закончено обсуждение одной страницы, раздается шум перевернутых листов сразу во всех углах залы…Директора Соединенного общества подобно министрам в парламенте, все налицо на платформе, готовые дать ответ на всякие возражения. В каждом уголке обширной залы быстро следуют друг за другом голоса лиц, ставящих вопросы и критиков. Никто из промышленных классов Англии – исключая трэд-юнионистов – не может идти в сравнение с собранием Соединенного общества; нигде делегаты не бывают так многочисленны; нигде не найдешь такого изобилия ораторов и людей опытных, практически знающих то дело, которое они представляют»[(23)].

Вот почему в Англии в потребительских обществах видят не одну только ловкую выдумку сбережения у потребителей нескольких рублей, а действительное применение кооперативного начала, подготовляющее путь к более справедливому устройству общества. Такие учреждения, как, например, **[1186]** потребительское общество государственных чиновников (Civil Service Supply Association), в Англии не смешивают с кооперативными обществами, потому что оно основано исключительно на принципе сбережения расходов.

Польза потребительских обществ в настоящее время настолько уже выяснилась, что её почти не оспаривают; между тем 40 – 50 лет назад даже среди горячих сторонников рабочего класса и проповедников коренных социальных реформ можно было встретить недоброжелательное отношение к союзам потребителей. Лассаль доказывал германским рабочим, что выгоды,

доставляемые кооперативными обществами, достанутся фабрикантам, которые соответственно понизят заработную плату. При этом он делал лишь логический вывод из известного нам «железного закона заработной платы»6 раз плата рабочих должна фатально держаться на минимуме средств существования, то всякие попытки улучшения их участи останутся безуспешными. Зная, в чем заключается слабость названной теории, мы легко поймем ошибку Лассаля и в вопросе о потребительских обществах. Железный закон справедлив лишь поскольку речь идет о слабых и беззащитных рабочих; организованные же рабочие, противопоставляя силе капитала силу товарищеского союза, сумели отстоять и выгоды, даваемые потребительскими обществами. Отсюда можно сделать и дальнейший вывод, что потребительские общества могут оказать особенно полезную службу рабочему классу, только когда они являются звеном в общей цепи демократических учреждений **[1187]** и начинаний. Они могут правильно выполнять свое назначение лишь в связи с профессиональными рабочими союзами, при надлежащих юридических условиях (имущественные и иные корпоративные права), гарантии свободы объединения в крупные федеральные союзы, свободы устройства образовательных учреждений и пропаганды идеи кооперации в рабочей среде.

В заключение я хотел бы коснуться одного вопроса, который только отчасти входит в настоящий отдел, но который уместно рассмотреть здесь. потому что в нем обнаруживаются перед нами как бы подводимые периодически общие итоги современной хозяйственной деятельности. Это – вопрос о промышленных (производственных кризисах).

Кризисы представляют специфическую болезнь современного экономического строя. Ни в древнем мире, ни в средние века не наблюдалось подобных расстройств хозяйственных отношений. В XVII и XVIII веках в Голландии, Англии и Франции происходили уже острые потрясения в торговой деятельности, во многих чертах сходные с современными промышленными кризисами; но это были лишь провозвестники будущего. Они встречались очень редко и повторялись через неправильные промежутки времени, и только XIX век увидел кризисы, захватывающие многие отрасли промышленности и повторяющиеся почти с математической точностью через определенные периоды. Причины такого явления понятны; ни древний мир, ни средние века, ни даже ближайшие к XIX-му веку столетия не представляли условий, на почве **[1188]** которых могли бы возникать торгово-промышленные кризисы. Натуральное хозяйство замкнутых групп, как мы знаем, заполняло почти всю экономическую жизнь древности. Каждая группа была изолирована, отрезана от общения с другими хозяйственными единицами, а потому общее потрясение хозяйств не могло иметь места.

Равным образом, ремесленное городское хозяйство средневековья не могло испытывать крупных всеобщих потрясений, потому что было

рассчитано на определенный спрос (заказ) и не имело связи с другими городскими хозяйствами. Наконец начало нового времени, открывающееся крупным развитием торговых сношений, также не давало условий для промышленных кризисов, так как огромная часть продуктов внутренней промышленности не покидала внутреннего рынка и по-прежнему сбывалась в небольших замкнутых территориальных районах. Только с той поры, когда крупная капиталистическая промышленность развилась в сложную систему отношений, где все отдельные элементы связаны друг с другом неразрывными узами, стали появляться и всеобщие промышленные потрясения, захватывающие не какой-либо значительный район, а распространяющиеся на всю страну и даже на другие государства.

Промышленные кризисы появляются впервые в Англии в начале XIX в. и принимают там типичную, наиболее ярко выраженную форму. Вначале это были резкие периодические расстройства хозяйственной деятельности, повторявшиеся с такой правильностью каждое десятилетие, что **[1189]** некоторые ученые (Джевонс) стали искать их причин в космических явлениях. С семидесятых годов они утрачивают прежнюю остроту и периоды оживления промышленности непосредственно переходят в периоды депрессий. Но хозяйственная жизнь по-прежнему движется циклически, правильными переходами от быстрого расширения производства к его сокращению, а затем опять – к новому оживлению, постепенно повышая темп, пока не начнется новый отлив.

Естественно, что столь характерные явления сразу же обратили на себя внимание экономистов. Так как промышленные кризисы захватывают различные стороны хозяйственной жизни, то их причин искали то в области распределения и потребления, то в сфере обмена, то в производственных отношениях. Наиболее удачны были объяснения, которые не ограничивались установлением связи с той или другой стороной хозяйственной деятельности, а пытались раскрыть соотношение между промышленными кризисами и историческими особенностями того уклада хозяйственной жизни, в котором они возникли и повторяются, то есть с основами капиталистического строя.

Уже Сисмонди пытался найти причину кризисов в создаваемых капиталистическим строем формах распределения и потребления. Выступая с критикой господствовавшей в его время классической системы политической экономии, Сисмонди обратил внимание на противоречия, возникающие при накоплении богатств в капиталистическом строе. Развитие промышленной техники при господстве принципа свободной конкуренции приводит, по мнению **[1190]** Сисмонди к обогащению меньшинства и сокращению доходов трудящихся классов. Каждая машина сокращает спрос на рабочие руки, и в то время, когда национальное богатство возрастает, увеличивается и количество незанятых рабочих, а у тех, кому удалось найти себе занятие, заработная плата падает. Сокращение доходов рабочего класса имеет, однако

вредные последствия не только для одних рабочих, но гибельно отражается и на общем ходе хозяйственной деятельности. Если бедные не могут увеличивать размеры своего потребления соответственно росту производства, то и капиталисты тоже не в силах потребить всю массу создаваемых избыточных продуктов, а, следовательно, должны искать рынков для сбыта товаров за границей. Между тем и заграничный сбыт часто оказывается обманчивым, основываясь в значительной мере на спросе, представляемом эмигрировавшими за границу капиталами. Как только этот спрос иссякает, наступает и задержка в сбыте товаров за границу, и возникает кризис. Экономисты классической школы слишком низко оценивали значение распределения и потребления хозяйственных благ. Сосредоточивая все внимание на развитии национального богатства, они забывали о том, кто же будет пользоваться этим богатством и какой вред может проистекать из неравномерного его распределения. Равным образом, и Родбертус находил источник кризисов в условиях распределения, создаваемых капиталистическим строем. Принимая железный закон заработной платы для отдельного рабочего, Родбертус делал из него дальнейший вывод, что **[1191]** с возрастанием производительности национального труда доля рабочих классов в общем национальном продукте становится все меньше, что и приводит к затруднению сбыта товаров, то есть к промышленным кризисам.

И Сисмонди и Родбертус строили свои выводы на недостаточно проверенной ими и отвергнутой последующим научным развитием посылке железного закона заработной платы. Но если бы промышленные кризисы вызывались действительно ухудшением положения трудящихся классов. То и тогда было бы непонятно почему они происходят периодически. Так как, по учению названных экономистов, уменьшение заработной платы (абсолютное у Сисмонди, относительное у Родбертуса) представляет явление постоянное, то необходимо было бы ожидать и постоянных, хронических кризисов, не перемежаемых периодами промышленного оживления. Между тем для капиталистического строя периоды оживления столь же характерны, как и кризисы. Кроме того, Сисмонди и Родбертус преувеличивали трудность потребления избыточного дохода капиталистами, взятого отдельно, вне связи с производством. Если бы дело шло только о потреблении, то капиталистический строй сумел бы справиться с ним, вероятно, не хуже античного мира и средневековья. Другое дело – надлежащая организация производства. В силу разрыва непосредственной связи между производством и потреблением и необычайного расширения круга экономических отношений приспособление производства к потреблению представляет для капиталистического **[1192]** общества громадные, в некоторых отношениях непреодолимые трудности.

Ещё Маркс и Энгельс указывали, что производительные силы в капиталистическом хозяйстве переросли способность организации производства, доставляемую унаследованным от прошлого и развитым до крайних пределов строем частной собственности. Производительные силы капитализма настолько громадны, что частная организация хозяйства не может удовлетворительно справляться с ними. В отличие от экономических отношений времен рабства и крепостничества, капиталистическое производство носит черты коллективной организации. Каждое предприятие рассчитано на неопределенный и широкий круг покупателей, каждый капиталист, устраивая свое дело, имеет в виду не непосредственное удовлетворение собственных потребностей или потребностей небольшого замкнутого хозяйственного целого, а удовлетворение потребностей чуждого ему круга лиц. Производство принимает общественный характер, но основы присвоения произведенного продукта остаются по-прежнему индивидуалистическими. Кризисы и являются следствием указанного противоречия между коллективным характером производства и индивидуальным присвоением продукта. На отдельных фабриках производство организуется чрезвычайно стройно, предприятие работает с математической точностью, но общий ход всего национального производства отличается анархическим характером.

В этом же направлении вел исследование и наш соотечественник М.И.Туган-Барановский, **[1193]** учение которого значительно подвинуло вперед разработку теории кризисов. Сущность его заключается в следующем. При простом товарном хозяйстве мелких товаропроизводителей общее товарное перепроизводство может происходить только как случайное нарушение нормального хода экономической жизни. Нужды населения регулируют общественное производство (накопление капитала не является самоцелью), и потому пропорциональное распределение его достигается легко. Производство здесь столь же консервативно, как и потребление. Нарушение его пропорциональности вызывается не столько социальными, сколько внешними, материальными причинами – например, неурожаями в зависимости от атмосферических влияний и т.п. Другое дело капиталистическое хозяйство. В капиталистическом хозяйстве накопление капитала создает постоянную тенденцию к расширению производства. Капитал, так сказать, постоянно давит на производство, стремится двигать его вперед. Но для возможности сбыта товаров требуется пропорциональное распределение общественного производства. Капиталистическое же хозяйство в общем хаотично и неорганизовано. При такой неорганизованности общественного производства расширение его, под влиянием накопления капитала, создает постоянную тенденцию к перепроизводству. Почему же подъем и упадок промышленности правильно чередуются друг с другом? Объясняется это тем, что в капиталистическом

хозяйстве накопление свободных, ищущих помещения капиталов происходит непрерывно, условия же их превращения в реальный капитал – средства производства в **[1194]** различных предприятиях – складываются различно в периоды оживления и упадка промышленности. Учреждение новых предприятий не может не сопровождаться общим оживлением промышленности, ибо всякое крупное расходование капитала (например, постройка железной дороги) создает усиленный спрос не только на элементы основного каптала (железо, машины, дерево и пр.), но и на предметы общественного потребления, так ка рабочие, занятые на постройке, предъявляют усиленный спрос на предметы потребления, равно как и капиталисты, барыши которых во время промышленного подъема особенно велики. Поэтому учреждение новых предприятий вызывает усиленный спрос на всю совокупность товаров, производимых обществом. С другой стороны, прекращение строительства сокращает спрос прежде всего на средства производства, а затем и на предметы потребления рабочего класса (так как число рабочих и их плата сокращаются) и на предметы потребления капиталистов (в виду падения прибыли). Поэтому прерывистое расширение основного капитала страны не может не вызывать смены фазисов капиталистического цикла. При анархичности и неорганизованности капиталистического хозяйства такое прерывистое расширение основного капитала неизбежно, потому что пропорциональное расширение производства в различных отраслях труда встречает значительные препятствия. Между тем свободный капитал продолжает накопляться и в годы упадка и, по мере образования крупных запасов его, начинает оказывать **[1195]** давление на промышленность. Огромный накопляющийся капитал в годы промышленного застоя вначале не находит себе помещения в промышленности, ибо промышленность его не принимает. На рынке скопляется свободный не занятый капитал, который помещается на время в банки. По мере его скопления и понижения процента по ссудам устройство новых предприятий облегчается и капитал начинает переливать из банков в промышленность. Начавшийся промышленный подъем при содействии спекуляции развивается быстро и продолжается до тех пор, пока не исчерпан запас свободных капиталов, накопленных в годы застоя. Как только этот капитал исчерпан, начинается обратное движение. Недостаток свободных капиталов делает невозможным возникновение новых предприятий и получение нового капитала старыми предприятиями. Становится все затруднительнее поддерживать непомерно напряженный кредит, и кредит начинает давать первые трещины, за которыми иногда следует паника и общее крушение. Иногда же до общей паники дело не доходит, но во всяком случае, волна промышленного подъема спадает, и наступает фазис промышленного застоя. Застой этот вызывается тем, что приостанавливается помещение нового капитала в промышленности. Распределение

общественного производства становится непропорциональным: в годы промышленного подъема быстро возрастало производство средств производства, сокращение же учредительства сокращает спрос на средства производства и прежде всего на железо. Средства производства оказываются произведенными в избытке и в результате возникает общее товарное перепроизводство(24).

Таким образом в сущности капиталистического хозяйства необходимо заложена его наклонность к волнообразному движению, к смене упадка и застоя. И в этом отношении теория М.И.Туган-Барановского дает твердую точку опоры для понимания основ происхождения промышленных кризисов. Остается спорным и заслуживает детального исследования вопрос, какую роль в современных кризисах играет **спекуляция и организация банкового дела**. Недостаточно знать, что капиталистическое хозяйство имеет тенденцию к смене оживления и застоя; необходимо найти и меру такого волнообразного движения в зависимости как от основных особенностей самого капиталистического строя, так и от изменчивого фактора – большего или меньшего напряжения спекуляции. При разрыве концов хозяйственной цепи – потребления и производства – спекуляция, как предвидение будущего стояния цен, необходима при нормальном ходе производства. А так как капиталистическое производство сложно и плоды учреждаемых предприятий появятся только в более или менее отдаленном будущем, когда условия рыночной конъюнктуры могут измениться. – то спекуляция всегда включает в себя известные элементы ошибки в расчете. Но современные спекулянты обычно расширяют производство не потому, чтобы они предвидели прочный ход дела в **[1197]** будущем, а потому, что они надеются **во-время сбыть** с рук акции учреждаемых предприятий и переложить риск на других.

Дальнейшее исследование кризисов и должно углубиться в детальное изучение современных форм помещения капиталов, потому что только таким образом можно определить амплитуду колебаний, которую можно поставить на счет капиталистическому строю как его необходимое и неустранимое следствие. С другой стороны, необходимо учесть и попытки регулирования и организации в широких размерах как производства (промышленные синдикаты, хозяйственная деятельность государства и муниципалитетов), так и потребления (потребительские общества), а также и подъем хозяйственного положения трудящихся классов, потому что потребности их более однообразны и устойчивы и сравнительно легко учитываются наперед.

Превращение острых кризисов в более мягкие формы промышленных депрессий указывает, по-видимому, что и в этом отношении капиталистический строй стоит прочнее, чем думали раньше, и допускает крупные усовершенствования. И в кризисах, как и в других неустройствах современной хозяйственной жизни, нельзя видеть быстрого приближения капиталистического строя к неизбежному и резкому крушению.

Мы можем только сказать, что во всех отраслях современной хозяйственной деятельности передовых культурных народов замечается тенденция к организованной самодеятельности трудящихся масс и что преобразование общественных **[1198]** отношений, начатое в конце XVIII и начале XIX века демократизацией политического порядка, дополнялось в XIX веке постепенной демократизацией хозяйственного строя. Эти процессы (в особенности второй) далеко не закончили еще своего развития и во многих случаях не вполне согласованы друг с другом; однако есть основание надеяться, что XX веку суждено объединить оба потока в одном могучем русле, в котором дальнейшая жизнь культурных наций протекала бы менее бурно и уносила бы все меньше и меньше жертв по пути к далекому еще океану человеческого счастья.

---

(1) **Patten**. The consumption of wealth. 2 ed/ Philadelphia, 1901, стр.9 – 12 и 43 – 45.

(2) Указ. соч., стр. 50 – 52.

(3) Особенно крупное значение не только по выводам, но и по методу собирания данных (посредством счетных книг, ведущихся в течение продолжительного времени самими исследуемыми хозяйствами), имеет исследование бюджетов малоимущих семей, выполненное недавно Германским имперским бюро статистики труда при ближайшем участии городских статистических учреждений (Erhebung von Wirtschaftsrechnungen mindorbemittelten Familien im Deutschen Reiche. Berlin 1909). Менее точные сведения, но в весьма обширном объеме дает 18-й отчет комиссара Труда Соединенных Штатов (Cost of living and retail prices of food. 18-th annual report of the Commissioner of Labor. Washington 1904). Небольшое число, но обдуманно выбранных и тщательно проверенных рабочих бюджетов содержат упомянутые уже выше монографии **Чарльза Бутса** для Лондона и **Раунтри** для Йорка. Не будучи бюджетным исследованием в собственном смысле, много света на характер потребления рабочих семей проливает серия изданий английского министерства промышленности для Англии и соседних промышленных стран под общим заглавием «Cost of living of the working classes» (том, посвященный Англии, вышел в 1908 г.). См. подробные указания на литературу вопроса в ст. **St.Bauer**. Konsumption (nach Socialklassen) в Hdw.d.Staatswiss., VI^3 и в указанном выше германском исследовании.

(4) Erbebung. Стр. 34* и 35*.

(5) **Rowntree,** Poverty, стр. 222 – 250.

(6) Указ. соч., стр. 136.

(7) **St. Bauer**, еказ. соч., стр. 138. Заработок русских городских рабочих все ещё настолько мал, что для большинства их семейная жизнь, по-видимому, совершенно недостижима. См. **S. Prokopowitsch.** Haushaltungs-Budgets Petersburger Arbeiter. Archiv f. Socialwiss., Bd. 30 (1910), стр.74.

(8) Первый закон против дурных жилищ, проведенный лордом Шафтсбери ещё в 1851 г., настолько не соблюдался на практике, что автор его должен был с горечью заявить перед парламентской комиссией 1885 года: «Я думаю, что я единственный англичанин, знающий об его существовании». **E.Bowmaker**, The housing of the working classes. London, 1895, стр.28.

(9) P. Aschrott. Die Arbeiterwohnungsfrage in England-Schriften d.V.f. Soc.Pol.Bd.30. Эта статья содержит вообще прекрасную характеристику жилищного вопроса в Англии до половины 80-х гг.

(10) C.I.Fuchs. Zur Wohnungsfrage. Leipzig.1904, стр. 128

(11) Плата за квартиры рабочих в Лондоне значительно выше, чем в других городах. По данным новейшего обследования министерства промышленности (Cost of living of the working classes), если принять квартирную плату в Лондоне за 100, то плата за соответственные квартиры в Ливерпуле составит 65, в Манчестере и Сальфорде – 62, Бирмингаме – 59, Лидсе – 56, Йорке – 53, Ковентри – 49 и т.д. Report, стр. XV.

(12) Fuchs, указ. соч., стр. 135 – 144 и 151 – 164. См. вообще весь второй отдел книги Фукса, дающий превосходную характеристику коммунальной жилищной реформы в англии и Шотландии.

(13) В недавнее время Эб.Говард предложил смелый проект нормального устройства городских поселений имеющий целью объединение в высшем типе лучших сторон города и деревни, города-сады (garden-cities), встретивший сочувствие и нашедший сторонников и в других странах. См. **Ebenezer Howard,** Garden-cities of to-morrow. London 1902. Пока такие проекты имеют, конечно, в значительной степени утопический характер, в особенности для стран с развитой уже городской жизнью, и не могут рассчитывать на сколько-нибудь широкое осуществление. Большее практическое значение они могут иметь в новых странах, в особенности в колониях.

(14) Rowntree, указ. соч., стр. 146 - 181.

(15) R.Eberstadt. Wohnungsfrage, Whonungswesen, Wörterb., II^2, стр. 1349.

(16) P.Voigt. Grundrente und Wohnungsfrage in Berlin und seinenVororten.Iena 1901, стр. 192 – 193.

(17) Rud.Eberstadt. Wohnungsfrage, Whonungswesen, Wörterb., стр. 1337 – 1346. В книге «Rheinische Wohnungsverhältnisse und ihre Bedeutung für das Whonungswesen in Deutsch-land » (Iena 1903), а также в других работах Эберштадт (которому, кстати сказать, очень многим обязано выяснение жилищного вопроса в Германии) устанавливает даже общее положение, что цены на земли стоят выше всего там, где имеются в распоряжении обширные равнины, и где расширение городов может совершаться почти беспрепятственно, например, в Берлине, Лейпциге, Мюнхене, Дюссельдорфе по сравнению с городами, расположенными в трудных для застройки холмистых местностях, каковы Эберфельд и Бармен. Значит, где предложение земель больше, цены на них стоят выше – закон, обратный общепринятому закону установления цен. Этот парадокс объясняется тем, что Эберштадт берет в основу рассуждения физическую возможность расширения городов, а не экономическую. Города, окруженные равнинами, имеют высокие цены на земли не потому, что много земли в этих равнинах, а что велик спрос на них благодаря растущему населению и ограничено предложение удобнейших для застройки частей этих равнин в силу захвата их земельной спекуляцией. Ср. **Fuchs**. Zur Wohnungsfrage, главы IV и V.

(18) Литература жилищного вопроса обширна, в особенности в Германии. Большая заслуга в его разработке принадлежит союзу социальной политики, отнесшемуся к нему с напряженным вниманием с самого начала своей деятельности. См. в особенности исследования 1886 и 1901 гг. Кроме указанных в тексте работ, см. ещё **C.Bücher**, Die Wohnungsenquete in der Stadt Basel. Basel 1891, **Rud.Eberstadt.** Der Deutsche Kapitalmarkt, Leipzig, 1901; Die Spekulation im neuzeitlichen Städtebau.Iena,1907 и Handbuch des Wohnungswesens.Iena 1909. **K.v.Mangoldt**. Die städtische Bodenfrage. Göttingen 1907. **A.Voigt und P.Geldner.** Kleinhaus und Mietkaserne. Berlin 1905. **Ad.Weber.** Boden und Wohnung.Leipzig 1908. Подробное описание различных типов нормальных жилищ для рабочих с планами и сметами см. в соч. **H.Albrecht,** Das Arbeiter-Wohnhaus. Berlin 1896 и **Ch.Lucas**. Etude sur les habitations à bon marché en france et à l'étranger. Paris 1899. В русской литературе по жилищному вопросу можно отметить обширный труд **В.Святловского** и книгу **Диканского.** «Квартирный вопрос и социальные опыты его решения».

(19) Ранняя история кооперативного движения в Англии подробно изложена в I томе «History of cooperation» **Holyoake**'а, одного из деятельнейших пропагандистов кооперации. В виду того, что первые потребительские общества входили как часть в общую систему общественного переустройства, проектируемую Овэном и которая должна была основываться на принципах кооперации, и за потребительскими обществами удержалось название «кооперативных обществ». Лучшая характеристика экономического значения потребительских обществ принадлежит **Беатрисе Поттер** (теперь Вэбб) – в цитированном уже выше сочинении «The cooperative movement in Great-Britain».

(20) Рочдэльское общество было основано в 1844 году. В 1888 году рочдэльцы имели уже 339.937 ф. ст. складочного капитала, школу, подвижную библиотеку в 14.000 томов и справочную библиотеку в 2.000 томов, 17 читален и одну из наилучше устроенных лабораторий Ланкашира. **Holyoake.** The cooperative movement today. London 1896, стр. 90.

(21) Ежегодник Московского Союза потребительных обществ. Москва, 1911, стр. 79 – 80.

(22) **Holyoake, у**каз. соч., стр.65

(23) **Holyoake,** History of cooperative movement, том II, стр. 160 – 161.

(24) «Основы политической экономии», 2-е изд., стр. 501 – 510. См. подробно **его** же «Промышленные кризисы». Спб.1900 г.